

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

# TİM REPORT

169 | MART  
2019

## İHRACATA TAM DESTEK

KDV'DE İADE SÜRECİ HIZLANDI



İSMAİL GÖLLE  
TİM BAŞKANI

DR. BERAT ALBAYRAK  
T.C. HAZİNE VE MALİYE  
BAKANI

RUHSAR PEKCAN  
T.C. TİCARET BAKANİ



T.C. TİCARET  
BAKANLIĞI

TİM  
DELEGELER  
ÇALIŞTAYI -2



HAM KÜRKTE VE OTOMOTİVDE İHRAÇ EDİLEN ARAÇLARIN İLK DOLUM AKARYAKITINDA ÖTV SIFIRLANDI



You need it.  
We move it.





İş fırsatlarına ulaşarak büyüme ve genişlemenin yolunu açın. Yeni pazarlara, bölgelere, iş segmentlerine, ülkeler, hatta kıtalara, yenilikçi ulaştırma ürünleri ve akıllı lojistik çözümler ile ulaşın.

DSV olarak Dünya genelinde seksenden fazla ülkede, şirketinize yeni ilişkiler kurmak ve müşterilerinizin beklentilerini karşılamak üzere hazırız.

**Bilgi için:**  
**[www.tr.dsv.com](http://www.tr.dsv.com)**  
**veya 444 4 378**

**DSV**

Global Transport and Logistics





## 14 DELEGELER ÇALIŞTAYI

İhracata tam destek



## 22 RÖPORTAJ

Tarım ve Orman Bakanı  
Dr. Bekir Pakdemirli



## 28 BLOK ZİNCİR

Dış ticaret blok zincirle kolaylaşacak



## 74 TTG

New York Moda Haftası'na Türk  
modacıların çıkarması

# İÇİNDEKİLER

4

## BAŞKAN'DAN

Türkiye için ihracat,  
ihracat için inovasyon şart

8

## İHRACAT

2019 yılı rekorla başladı

32

## RÖPORTAJ

Sanko Holding YK Onursal  
Başkanı Abdulkadir Konukoğlu

42

## DÜNYA

Gıda, mücevher ve hazır giyim  
için Çin'de büyük fırsat

46

## ÜRETİM

Kenevirin küresel ekonomideki  
yeri yükseliyor

50

## COĞRAFI İŞARET

Malatya kayısısı dünya  
sofralarını süslüyor

54

## FİNANS

Yerel para ile ticarete teşvik

62

## HİZMET İHRACATI

360 derece takip teknolojisi

70

## GEZİ-ŞEHİR

İşıltılı şehir Tokyo'ya  
gitmeniz için 10 neden

76

## TARZ REHBERİ

"Artık moda değil, stil  
konuşuluyor"

### SAHİBİ:

TİM adına Başkan  
İsmail Güllü

### YAYIN KURULU:

Mehmet Fatih Biliçi  
Enise Didem Elmas  
Mustafa Kamar  
Şahin Oktay  
Okan İnce

### YÖNETİM YERİ:

Sanayi Caddesi Dış Ticaret Kompleksi  
Yenibosna-İstanbul  
T: (212) 454 04 71 F: (212) 454 04 13  
www.tim.org.tr

### YAYIN TÜRÜ:

Sürekli yerel dergi

### YAPIM:



### GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Erkan Ersöz  
erkanersoz@kucukmucizeler.com

### EDİTÖRLER:

Bülent Onur Şahin  
bulent@kucukmucizeler.com  
Kübra Demir  
kubra@kucukmucizeler.com

### GRAFİK TASARIM:

Muhammed Akdeniz  
muhammed@kucukmucizeler.com

### FOTOĞRAF:

Berkay Yalçınkaya  
berkay@kucukmucizeler.com

### REKLAM DİREKTÖRÜ:

Özgür Hasçelik  
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

### ADRES:

Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim  
Hizmetleri Ltd. Şti. Darülaceze Cad. Bİlaş  
İş Merkezi  
A Blok No: 31 K: 6 D: 63 Şişli-İstanbul  
T: (212) 211 68 53  
F: (212) 211 56 54

### BASKI VE CİLT:

Karakış Basım  
Maltepe Mah. Litros Yolu Cad. 2.  
Matbaacılar Sit. No:1B1F  
Zeytinburnu/İstanbul

Timreport, TİM üyelerine ücretsiz olarak  
dağıtılır. Alıntı yapılması yazılı izne bağlıdır.

# Geleceği bugünden görenlerle



**Uludağ Ekonomi  
Zirvesi'nde görüşelim.**

22-23 Mart 2019

Gelecek heyecan verici.

**Hazır mısınız?**

# TÜRKİYE İÇİN İHRACAT, İHRACAT İÇİN İNOVASYON ŞART



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

**K**olay zamanlarda değiliz. Ülkemiz geçen yıl birçok açıdan çeşitli ekonomik saldırılar atlattı. Dünya ekonomisinde küresel ticaret savaşları ve Brexit gibi kritik meseleler, tüm ülkeler için riskler getirdi ve belirsizlikler de halen sürüyor.

Fakat Türkiye'nin koşmaktan, hatta risk alarak koşmaktan başka şansı yok. Ekonomimizin büyümesi ve insanımızın refaha kavuşması tüm vatandaşlarımızın arzusudur. Ancak içinden geçtiğimiz zorlu konjonktürün, biz ihracatçılara

en önündeki savaşçılarıdır. Ülkemize kazandırdığımız bir doların dahi ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Çok şükür ki, bizden beklenenleri alınımızın teri ve bitmeyen çalışma azmimizle, ihracatta rekorlar kırarak karşılamaya çalışıyoruz. Bu vesileyle geçen yıl olduğu gibi, Ocak ayında da rekor kıran ihracatçı firmalarımızı patronundan çalışanına kadar, Türkiye için verdikleri emekler adına şükranlarımı sunuyorum.

Elbette koşar adım ilerleyen ihracatımız beraberinde de bazı yeni ihtiyaçları doğuruyor. Ancak Hükümetimiz sektörlerimizin taleplerine her zaman kulak veriyor, ihtiyaçlarımıza duyarsız kalmadığını eylemleriyle ortaya koyuyor.

Geçtiğimiz ay içerisinde Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak ve Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla, TİM Delegeler Çalıştay'ının 2'ncisini gerçekleştirdik. 27 ihracatçı sektörümüzün temsilcileri,

**SANAYİ EKONOMİLERİ, ARTIK YERİNİ BİLGİ EKONOMİLERİNE BIRAKIYOR VE BÖYLE DE OLMAK ZORUNDA. BİZ DE MAYIS AYININ BAŞINDA DÜZENLEYECEĞİMİZ "BİLGİ EKONOMİSİ VE İNOVASYON HAFTASI" İLE FARKINDALIĞI ARTIRMAK VE YENİ UFKLAR AÇMAK İÇİN ÇALIŞACAĞIZ.**

bugüne kadar biçilenden çok daha büyük misyonlar yüklediğinin farkındayız. İhracatçılarımız, Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak cephenin

## HAZİNE VE MALİYE BAKANIMIZ SAYIN BERAT ALBAYRAK VE TİCARET BAKANIMIZ SAYIN RUHSAR PEKCAN'IN KATILIMIYLA, TİM DELEGELER ÇALIŞTAYI'NIN 2'NCİSİNİ GERÇEKLEŞTİRDİK. 27 İHRACATÇI SEKTÖRÜMÜZÜN TEMSİLCİLERİ, TALEPLERİ DOĞRUDAN YETKİLİLERE İLETEBİLDİ. BAKANLIKLARDAN DA HIZLA REAKSİYON ALDIK.

sektörel taleplerini doğrudan yetkililere iletme şansı buldu. Bakanlarımız bu taleplere hızla reaksiyon vermeye başladılar. 15 yıldır beklenen KDV iadesi konusu 3 haftada neticelenmiştir. Bakanlarımız tam 6 saat ihracatçılarımızın taleplerini dinleyip not alarak, tüm bunları çözüme kavuşturacağı sözünü vermişti. Üç haftada üç sorunumuzu çözen Bakanlarımıza canı yürekten teşekkür ediyorum. Ülkemiz için kamu ve özel sektör olarak hep birlikte çalışmaya devam edeceğiz.

Sorunlarımızın üst sıralarında yer alan finansman konusunda, özellikle Eximbank sayesinde çok önemli mesafe kat ettik. Ancak, bu durumu diğer ticari bankalarda maalesef göremedik. Biz ihracat yapabilmek için çarpınırken ve bu uğurda finansmana erişim ihtiyacımız ortadayken, bankacılık alanından daha fazla kredi ve kolaylıklar beklemekteyiz. Unutulmamalı ki, ihracata aktarılan her kaynak, istihdam, verimlilik, katma

değer ve ülkemize döviz girişi demektir.

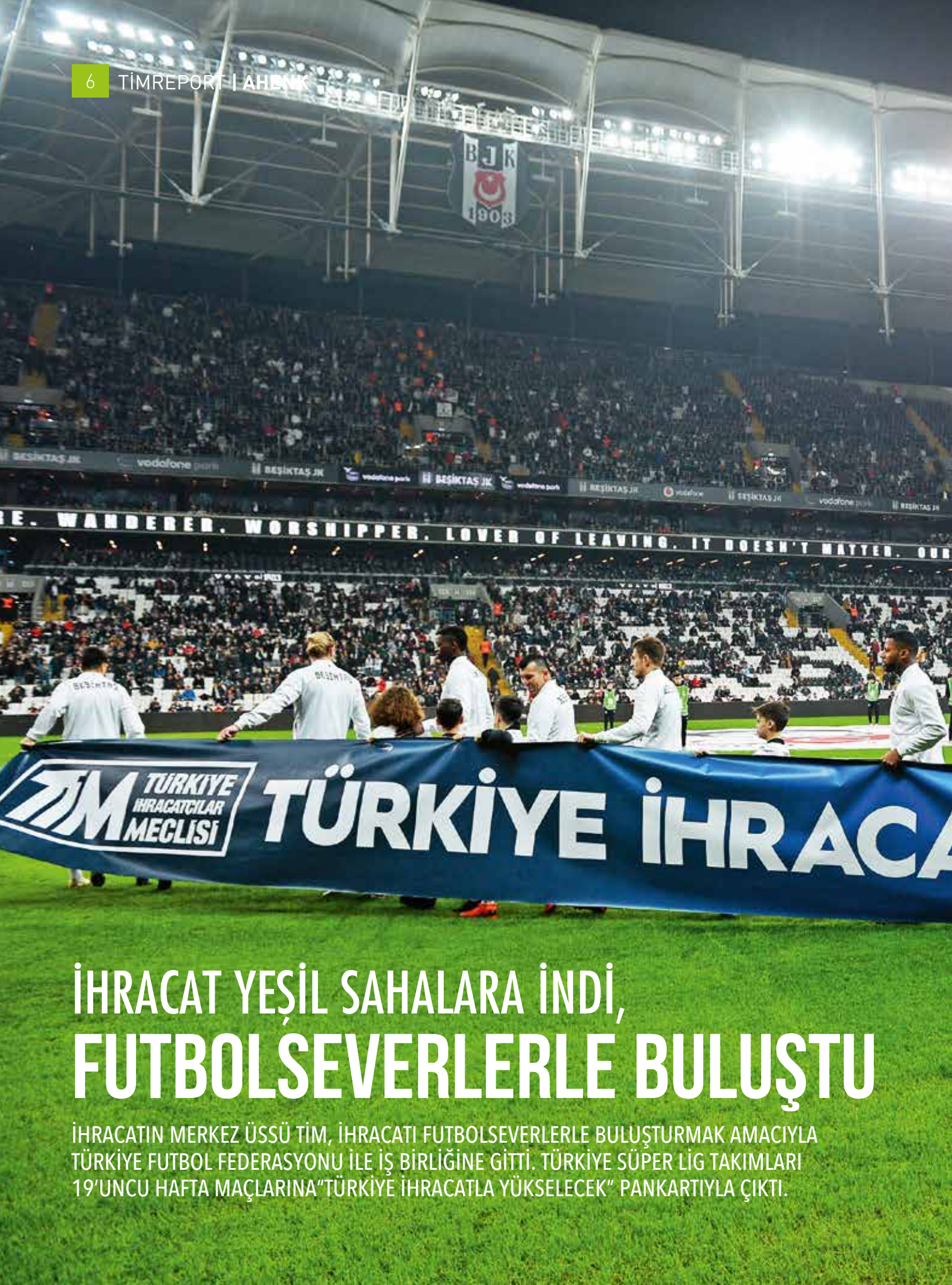
TİM olarak, ihracatın artışını destekleyecek her projeye destek olmaya açığız. Projelerin hayata doğru şekilde geçirilebilmesi için de ayrı bir özen gösteriyoruz. İhracat ekonominin geleceği için hayati bir rol üstleniyor. Bu amaçla raporlar açıklıyor, çok farklı etkinlikler düzenliyoruz. Bunlardan biri de önceki yıllarda başlatılan İnovasyon Haftası etkinliğidir. "Para kazandıran yenilikçilik" olarak tanımlanabilen inovasyon kavramının Türkiye'de bilinirliğe kavuşması ve bu yolda farkındalık yaratılması, şüphesiz TİM'in 2012 yılından bu yana zamana yayılan gayretleriyle olmuştur. İnovasyon Haftası projesinin ardından hayata geçirilen İnovaLİG, İnoSuit ve İnovaTİM gibi çalışmalar da derinliğimizi artırmıştır.

Bu yıl önemli bir yenilenmeye gidiyoruz. 2019'da, İnovasyon Haftası'nın ismine 'Bilgi Ekonomisi'ni ekledik. Artık etkinliğimizi "Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası" olarak

düzenleyeceğiz. Küreselleşme, dijitalleşme ve internet devrimiyle dünya artık başka bir boyuta geçti. Sanayi ekonomileri, artık yerini bilgi ekonomilerine bırakıyor ve böyle de olmak zorunda. Teknoloji ona dayanmak zorunda olduğu için, bilgi artık bir üretim faktörü olarak ele alınıyor. Diğer bir deyişle bilgi, bugün elle tutulur, gözle görülür bir mal olarak değerlendirilmekte. Bunun sonucunda da tüm dünya ekonomileri, birbirlerine bağlı topyekûn bir ağ ekonomisi haline geldiler. Biz de bu sene İnovasyon Haftası'nı, "Bilgi Ekonomisi" temelinde yeniden şekillendiriyoruz.

Mayıs ayının ilk haftasında düzenleyeceğimiz "Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası" ile yine uluslararası düzeyde yetkin isimleri İstanbul'da ihracat kamuoyuyla buluşturacağız. Dünyadan örnekleri, yerel değerlerle harmanlayarak ülkemizin dikkatine sunacağız. Çünkü Türkiye için ihracat, ihracat için inovasyon şart.





# İHRACAT YEŞİL SAHALARA İNDİ, FUTBOLSEVERLERLE BULUŞTU

İHRACATIN MERKEZ ÜSSÜ TİM, İHRACATI FUTBOLSEVERLERLE BULUŞTURMAK AMACIYLA TÜRKİYE FUTBOL FEDERASYONU İLE İŞ BİRLİĞİNE GİTTİ. TÜRKİYE SÜPER LİG TAKIMLARI 19'UNCU HAFTA MAÇLARINA "TÜRKİYE İHRACATLA YÜKSELECEK" PANKARTIYLA ÇIKTI.





**T**oplumun her kesimine ihracatı tanıtmayı şiar edinen ihracatın merkez üssü TİM, Türkiye Futbol Federasyonu ile iş birliğine giderek futbolseverlere ulaşmak için yeni bir projeye yeşil sahalara indi. Spor Toto Süper Lig Lefter Küçükandonyadis Sezonu 19'uncu hafta müsabakalarına ev sahibi takımların tamamı, "Tür-

kiye İhracatla Yüksелеcek" ibareli pankartla çıktı. TİM Başkanı İsmail Gülle, "İhracat kültürünü toplumun her kesimine ulaştırmak için böyle bir kampanya başlattık. Ülkemizde milyonlarca vatandaşımız futbolu yakından takip ediyor. Bu yüksek potansiyel, spora olan ilgi ve sevgi, Türkiye'de sporun gelişimi; ihracat açısından son derece cesaret vericidir" dedi.

İhracatta geçtiğimiz yılı rekorlarla kapattıklarını hatırlatan Gülle, şunları söyledi: "Biz TİM olarak ihracatın Türk insanının refahın anahtarı olduğuna inanıyoruz. Artık hedefimiz ihracatta rekorlar kırmamızın da ötesinde dış ticaret fazlası veren Türkiye'dir. Bu anlamda, 'Türkiye İhracatla Yüksелеcek' diyor ve bunun için var gücümüzle çalışıyoruz."





## 2019 İHRACAT RAKAMLARI BASIN AÇIKLAMASI 4 ŞUBAT 2019



# 2019 YILI REKORLA BAŞLADI

GEÇEN YIL TARİHİ REKOR KIRAN İHRACAT, 2019'A DA HIZ KESMEDEN BAŞLADI. OCAK AYINDA YÜZDE 5,93 ARTIŞLA 13,1 MİLYAR DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLİRKEN, BU TARİHİN EN YÜKSEK OCAK AYI İHRACATI OLARAK KAYDA GEÇTİ.



**G**eçen sene Cumhuriyet tarihi rekoruna imza atan ihracatçı, 2019'un ilk ayında rekorla başladı. Sürdürülebilir yenilik yılı olarak adlandırılan 2019'daki bir diğer yenilik ise ihracat rakamlarının hem genel ticaret hem de özel ticaret sistemine göre hesaplanması oldu. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle ihracat rakamlarını ve yeni hesaplama sistemini Ankara'da bir toplantı ile duyurdu.

Özel ticaret sistemi hesabına göre ihracat Ocak'ta yüzde 5,93 artışla 13 milyar 171 milyon dolar olarak rekor kırdı. Serbest bölge ihracatları ve antrepo verilerini de kapsayan genel ticaret sistemine göre ise Ocak ayında ihracat 13 milyar 904 milyon dolar olarak gerçekleşti.

### ***Ihracatın değişmez şampiyonu otomotiv***

Otomotiv endüstrisi, 2019 Ocak ayında da en çok ihracat gerçekleştiren sektör oldu. Onu 1,5 milyar dolarla kimyevi maddeler ve 1,4 milyar dolarla hazır giyim takip etti. Korumacılık ve ticaret savaşlarının en çok etkilediği sektör olan çelik ise 1,2 milyar dolarlık ihracata imza atarak en büyük dördüncü sektör olarak kayda geçti. İhracatını en çok artıran sektörler yüzde 116 artış oranı ile gemi, yat ve hizmetleri sektörü, yüzde 94 ile mücevher ve yüzde 64 ile savunma ve havacılık oldu.

Ocak ayında ihracatçılar, ülke bayrağını 219 ülkede dalgalandırdı. Avrupa Birliği'nin ihracatımızdan aldığı payı yüzde 51,3 oldu. En çok ihracat gerçekleştirilen ülke 1,2 milyar dolarla Almanya oldu. Onu İngiltere, İtalya, Irak ve İspanya izledi. Ülkelere göre ihracatta dikkat çeken

artışlar ise şöyle: Libya'ya ihracat 2,5 katına çıkarken, Yemen'e ihracat 2 katına, Slovenya'ya ihracat 1,5 katına çıktı. Geçen sene Ocak ayında ihracat yapılmayan 6 ülkeye bu yıl ihracat gerçekleştirildi. Bu ülkeler Samoa, Kuzey Kore, Amerikan Samoası, Niue Adası, ABD Küçük Outland Adaları ve Anguilla oldu.

### ***TL ile 4 milyar ihracat***

İllerin ihracatına bakıldığında ise 41 ilin ihracatı artarken en çok ihracat gerçekleştiren ilk 5 il, sırasıyla İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara olarak gerçekleşti. Ocak ayında ihracat miktar bazında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17,2 artışla 11,4 milyon tona ulaştı. Türk Lirası ile ihracat yapılan ülke sayısı 167, ihracat rakamı ise 4 milyar TL oldu.

### ***Her alanda artmaya devam edecek***

Ankara'da Ticaret Bakanlığı'nda yapılan basın toplantısında konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, "Bildiğiniz gibi 2018 yılı 'İhracatta Rekorlar Yılı' olmuştu. İki-



**İSMAİL GÜLLE** ▲  
TİM Başkanı

Ihracatımız ülkemizin en önemli dinamiklerinden biri olarak önümüzdeki dönemde de güçlü bir şekilde ve her alanda artmaya devam edecektir.

***Ocak'ta ihracatçılar, ülke bayrağını 219 ülkede dalgalandırdı. AB'nin ihracatımızdan aldığı payı yüzde 51,3 oldu. En çok ihracat gerçekleştirilen ülke 1,2 milyar dolarla Almanya oldu.***

si hariç her ay rekorlara imza atmış, yıl genelinde ise 168 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihi rekoru kırmıştık. 2019'da da rekorlara devam ediyoruz. Yeni Ekonomi Programı hedefi olan 182 milyar doları aşacağımıza yürekten inanıyoruz. Cumhurbaşkanımızın işaret ettiği gibi; ihracatımız ülkemizin en önemli dinamiklerinden biri olarak önümüzdeki



dönemde de güçlü bir şekilde ve her alanda artmaya devam edecektir” değerlendirmesinde bulundu.

### 21 serbest bölge dünya ile tam entegre

Dış ticaret rakamları konusunda genel ticaret sistemi ve özel ticaret sistemi olmak üzere dünyada kullanılan iki yöntem olduğuna değinen TİM Başkanı, “Bugüne kadar yapılan dış ticaret hesaplamalarında, ülkemiz özel ticaret sistemini kullandı. Dış ticaret verilerimiz buna göre hesaplandı. Ancak, bu veriler bugüne kadar ülkemizin ihracat gücünü tam manasıyla yansıtamadı. Bunun en büyük sebebi ise serbest bölgelerden yapılan ihracatın çok önemli bir rakama ulaşması. Bugün fiziki olarak 21 serbest bölgemiz, dünya ile tam entegre olmuş durumda ihracat ve ithalat işlemleri yürütüyor. İşte bu aydan itibaren, ihracatımızın performansını daha kapsayıcı bir şekilde ortaya koyabilmek ve dünya ile olan ticaretimizi daha isabetli

analiz edebilmek adına, Bakanlığımız ile birlikte bu verileri de işlemeye başladık. Bu yeni metodolojimizin ülkemize hayırlı olmasını diliyorum” dedi.

### En önemli gösterge ihracatın ithalatı karşılama oranı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bu yılın en önemli göstergesinin ihracatın ithalatı karşılama oranı olduğuna dikkat çekti. 2019 yılının Ocak ayında ihracatın ithalatı karşılama oranının özel ticaret sistemine göre yüzde 57,77’den yüzde 83,85’e yükseldiğini aktaran Pekcan, “2018 yılının Ocak ayında genel ticaret sistemine göre yüzde 59 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 2019 yılının Ocak ayında yüzde 85,72 olmuştur. Bunun Türkiye için önemli bir rakam olduğunun hepimiz farkındayız. 2018 Ocak ayında dış ticaret açığımız 9,1 milyar dolar iken bugün 2,5 milyar dolara düşmüştür. Bugün için dış ticaret açığı açısından Ocak ayında 6,6 milyar doların üzerinde bir fayda sağlanmıştır” diye konuştu.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle ihracat rakamlarını ve yeni hesaplama sistemini Ankara’da bir toplantı ile duyurdu.



## HER İKİ SİSTEM ARASINDAKİ FARKLAR

Özel ticaret sistemine ülke sınırları içinde üretilen tüm ürünler dâhil edilmiyor; serbest bölgelerdeki antrepo verileri hariç rakamlar yer alıyor.

Genel ticaret sisteminde buradan yapılan ihracatta hesaba dâhil ediliyor. ABD, İngiltere, Kanada, Rusya, Çin ve Hindistan genel ticaret sistemini kullanırken; Fransa ve İtalya özel ticaret sistemini tercih ediyor.



## En çok ihracat gerçekleştirilen ülkeler

ALMANYA	1,25 milyar dolar
İNGİLTERE	931 milyon dolar
İTALYA	780 milyon dolar

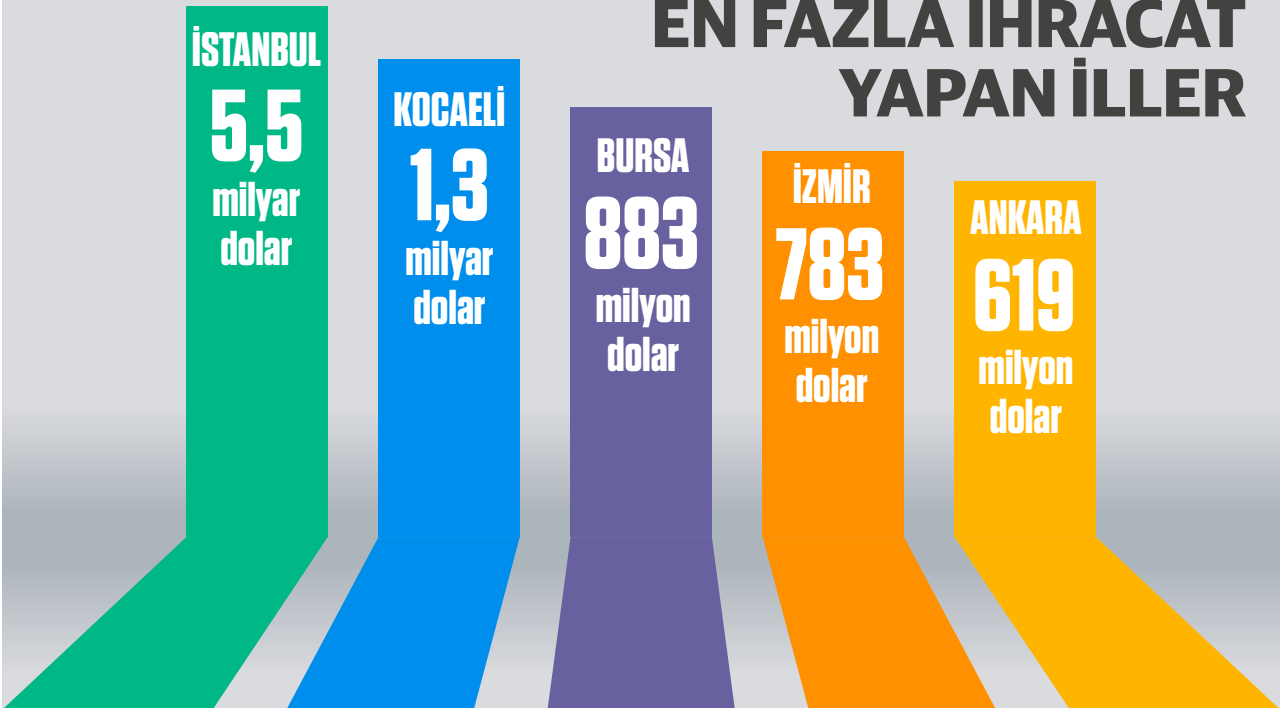
## İhracatını en çok artıran sektörler

GEMİ VE YAT	 %116,2
MÜCEVHER	 %93,8
SAVUNMA VE HAVACILIK	 %64,4

## İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI

# %83,85

## EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLLER





Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

**TÜRKİYE'NİN İHRACATININ YÜZDE 90'DAN FAZLASI DA SANAYİ ÜRÜNLERİ. İHRACAT MİKTAR OLARAK ARTSA DA SANAYİ ÜRETİMİNDEKİ GERİLEME HIZLANARAK SÜRMEKTE. BİR BAŞKA DEYİŞLE İHRACAT İÇ PAZARDAKİ DARALMAYI İKAME EDEMEMEKTE.**

## SANAYİDEKİ KÜÇÜLME İHRACATI OLUMSUZ ETKİLER

**A**ğustos ayından beri ekonomide dengelenme politikaları uygulanmaktadır. Bu politikanın öncelikli amacı iç talebi sınırlayarak enflasyonu kontrol altına almak, buna karşın ihracata ağırlık vererek ekonomide sürdürülebilir bir büyüme ve cari dengeyi tesis etmektir. Ancak politika uygulamaları sanayide keskin bir küçülmeye yol açmaya başlamıştır. Türkiye'nin ihracatının yüzde 90'dan fazlası da sanayi ürünleridir. Bu çerçevede küçülen ve ölçek kaybeden sanayinin ihracatta rekabet olanakları da azalabilecektir. Sanayide küçülmenin sürmesi ise bir süre sonra ihracatta da gerilemeye yol açabilecektir.

Ağustos ayından sonra hem yaşanan gelişmeler hem de uygulanan ekonomide dengelenme politikaları ile sanayi üretiminde keskin bir gerileme yaşanmaya başlamıştır. Sanayi üretimi yılın ilk yarısında yüzde 6,3 büyümüştür. Ancak 2018 yılının üçüncü çeyreğinde büyüme yüzde 0,7'ye inmiştir. Son çeyrekte ise sanayi üretimi yüzde 6,9 daralmıştır. Böylece yıl genelinde toplam sanayi üretimi artışı sadece yüzde 1,6 olarak gerçekleşmiştir. İmalat sanayinde ise yıllık büyüme yüzde 1,3 olmuştur. Ekonomide uygulanan politikalar ile dengelenmenin iç talepteki daralmanın ihracat ile ikame edilmesiyle sağlanacağı varsayımı bulunmaktadır. Ancak ihracatta miktar olarak artış gerçekleşmekle birlikte sanayi üretimindeki gerileme hızlanarak sürmektedir. Bir başka deyişle ihracat iç pazardaki daralmayı ikame edememektedir. Buna bağlı olarak sanayi firmalarında ölçeklerin azalması sonucu ihracatta da rekabet gücü zayıflamaktadır. İç pazardaki daralma sonucu sanayinin ihracata ağırlık vermesi ile birlikte dışarıda Türk firmaları arasında artan rekabet ihracat birim fiyatlarını düşürmektedir. 2018 yılının ilk çeyreğinde sanayi ürünleri ihracat birim fiyatı 1,82 dolar/kg iken, son çeyrekte 1,50 dolar/kg'ye gerilemiştir.

TL seviyesi de sanayinin ihracat faaliyetlerine destek vermemektedir. Nitekim 2018 ağustos ayından itibaren tüm maliyetlerde önemli artışlar yaşanmıştır ve bunların büyük bölümü kalıcı olmuştur. TL ise Ağustos ayındaki düşüş zirvesinden sonra değer kazanmaya başlamıştır. Özellikle Merkez Bankası'nın yüksek faizleri ve sıcak paranın tekrar gelmeye başlaması TL'yi değerli hale getirmektedir. Kalıcı yüksek maliyet artışlarına karşın TL'nin değer kazanması ihracatı da zorlaştırmaktadır. Nitekim TL'nin değerlendirildiği Aralık - Ocak - Şubat aylarında ihracat performansı da zayıflamaya başlamıştır.

Sanayi sektörü için bir diğer önemli konu mali yükümlülüklerin karşılanabilmesidir. Ağustos ayında yaşanan gelişmeler sonrasında hızla yükselen enflasyon, döviz kurları ve faiz oranları belirli ölçüde gerilemiş olmasına karşın sanayi firmalarının mali yapıları üzerinde kalıcı olumsuz etki yaratmıştır. Sanayi firmaları finansal borçlarının geri ödenmesinde ağırlaşan yükler ile karşılaşmıştır. Bu ağırlaşan yüklerin karşılanmasında sanayi firmaları için en önemli unsur satışları ve nakit girişleridir. Ancak ekonomide dengelenme politikaları ile yaşanan küçülme satışları ve nakit girişlerini de azaltmaktadır. Bu nedenle sanayi firmaları ağırlaşan mali koşullarını karşılayacak önemli bir araçtan da mahrum kalmaktadırlar.

Sanayide 2018 yılının ikinci yarısında başlayan küçülme 2019 yılında da devam etmektedir. Türkiye sanayi PMI verisi Ocak ayında da 44,2 puan ile sanayi üretiminde aylık yüzde 5-6 arasında küçülmeye işaret etmektedir. Mevcut dengeleme politikaları aynen sürdürüldüğü takdirde sanayide en azından yılın ilk ve ikinci çeyreğinde küçülme devam edecektir. Sanayideki küçülme ister istemez ihracatı da olumsuz etkileyecektir. Sanayi firmalarının üretimde küçülerek ölçek ve rekabet gücü kaybetmesi ihracatı da sınırlayacaktır.



# TÜRKİYE'nin ÜRETEEN GÜCÜ



## HUĞİLLÜ®

Yüzyılı aşan bilgi ve tecrübemizi en son teknoloji ile birleştirerek ortaya çıkardığımız ürünler bugün, 6 kıtada yaklaşık 55 ülkeye ihraç ediliyor. Türk sanayisi için rol model olmaktan gurur duyuyor ve tüm emek veren paydaşlarımıza sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.

# İHRACATA TAM DESTEK

27 SEKTÖRDE 83 BİN FİRMAYLA 168 MİLYAR DOLAR İHRACAT YAPARAK REKOR KIRAN İHRACATÇILAR, EKONOMİNİN ZİRVESİYLE DOĞRUDAN BULUŞTU. HAZİNE VE MALİYE BAKANI BERAT ALBAYRAK İLE TİCARET BAKANİ RUHSAR PEKCAN'IN KATILIMIYLA GERÇEKLEŞEN TİM DELEGELER ÇALIŞTAYI'NDA, SEKTÖREL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ İLK ELDEN AKTARILDI.



İSMAIL GÜLLE  
TİM BAŞKANI



DR. BERAT ALBAYRAK  
T.C. HAZİNE VE MALİYE  
BAKANİ



RUHSAR PEKCAN  
T.C. TİCARET BAKANİ



T.C. TİCARET  
BAKANLIĞI

TİM  
DELEGELER  
ÇALIŞTAYI - 2







**T**ürkiye'de ihracat yapan 83 bin firmanın çatı kuruluşu TİM, farklı bölgelerden 450 delegesini İstanbul'da ikinci kez çalıştayda bir araya getirdi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde düzenlenen, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen TİM Delegeler Çalıştayı'nda ihracatçılar, taleplerini doğrudan iki bakanlığın yetkililerine iletiler. 27 ihracatçı sektör başkanı, işkollarıyla ilgili taleplerini, çözüm önerilerini ve beklentilerini kendilerine ayrılan dörder dakikalık konuşmalarla Bakan Albayrak ve Bakan Pekcan'a aktardılar. Hükümet yetkilileri de Yeni Ekonomi Programı çerçevesindeki projeksiyonlarını ve ihracatçılarından beklentilerini paylaştı.

### **Bankalardan destek gerekli**

TİM Başkanı İsmail Gülle konuşmasında "İhracatçılar olarak bizler, cephenin en önündeki savaşçılarız. Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, ülkemize kazandırdığımız her 1 doların ne kadar önemli olduğunun da bilincindeyiz. Bununla birlikte, ihracatımızın kırdığı rekorlar, doğal olarak beraberinde yeni ihtiyaçlar da doğurmaktadır.

Kısaca, ihracat yaşayan bir organizmadır, büyüdükçe, yükseldikçe, karşısına her gün çözülmesi gereken yeni sorunlar çıkmaktadır" dedi. Finansman konusunda özellikle Eximbank sayesinde çok önemli bir mesafe kat edildiğini söyleyen Gülle, "Ancak, bu durumu ticari bankalarda maalesef göremiyoruz. Aksine diğer bankalarda, kredi faizlerinde artış, teminat küçültmesi

## **TİM'İN İHRACATI ARTIRACAK TALEPLERİ**

- İhracatçıya finansman kolaylığı sağlansın
- Maliyet enflasyonu ile kârlılık arasındaki ilişki iyi dengelensin
- Teşvik sistemi, küresel markaları satın alabilecek şekilde ihracatçıları desteklesin
- Firmalar KDV imkânına kavuşsun
- Yeşil Pasaport hakkı 2'den 3 yıla çıkarılsın
- Türkiye'nin lojistik ve ticaret üssü olması için gerekli adımlar atılsın
- Gümrük Birliği'nin güncellenmesi çalışmalarına hız verilsin



▲ TİM Başkanı İsmail Gülle, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a Ressam İsmail Acar'ın çizdiği tabloyu hediye etti.

gibi uygulamalarla karşılaşıyoruz. Bugün devletler bile önemli projelerin finansmanında özkaynaklara ilaveten finansman kullanıyorken, ihracat yapabilmek için çarpınan ihracatçımızın finansmana erişim ihtiyacı ortada demektir" dedi. 10 Ağustos'ta Türkiye ekonomisinin maruz kaldığı ekonomik saldırının ihracatın finansmanının önemini bir kez daha ortaya koyduğunu vurgulayan Gülle, "Yüksek faizler, önümüzdeki en önemli engel olma-

**Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak; "Çözüm üretmeye devam ediyoruz, devam edeceğiz. Reel sektörün likidite açısından çok rahatladığı bir dönem olacağını göreceksiniz" dedi.**

sına rağmen, kamu bankalarının ihracata destekleri takdire şayan. Ancak sermayelerinin güçlendirilmesi büyük önem taşıyor. İhracata verdiğiniz desteklerin Eximbank ve kamu bankaları kanalıyla artırılması, bankacılığın tamamına cesaret verecektir" şeklinde konuştu. İhracata aktarılan her kaynağın, istihdam, verimlilik, katma değer ve en önemlisi kâr yarattığına dikkat

çeken TİM Başkanı şunları söyledi: "İhracatçılar olarak hiçbirimizin kısa yoldan zengin olma hayali yok. Aksine, daha çok çalışma, alın terimizi kazanca dönüştürme çabasında'yız. Buna karşı önümüzdeki en büyük engel, maliyet enflasyonu. Buna yenilmememiz için maliyet enflasyonu ile kârlılık arasındaki ilişki iyi dengelenmeli. Kâr korunmalı ki, bu kârlılık üretimi, istihdamı ve ihracatı sürdürülebilir kılsın."

TİM Başkanı Gülle, teşvik sisteminin küresel markaları daha kolaylıkla satın alabilecek şekilde ihracatçıları desteklemesi, firmaların KDV imkânına kavuşması, yeşil pasaport hakkının 2 yıldan 3 yıla çıkarılması, Türkiye'nin lojistik ve ticaret üssü olması için gerekli adımların atılması ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi çalışmalarına tekrar hız verilmesinin beklentileri arasında bulunduğunu söyledi.

### **Keşfedilmedik çok pazar var**

TİM olarak Güçlü Altyapı, Güçlü İnsan Kaynağı, Güçlü İhracat, Güçlü Ekonomi ve Güçlü Türkiye olmak üzere '5G Yol Haritası' oluşturduklarını ve misyonun ise "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" olarak belirlediklerini kaydetti.

'Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası' sloganıyla 'İhracat 2019 Raporu'nu yayınladıklarına değinen Gülle şunları söyledi: "Bu doğrultuda, vizyonumuzu ve misyonumuzu hayata geçireceğimiz yol haritası ve stratejileri oluştururken, 360 derece katılım ve paylaşımı hedefledik. Hazırladığımız raporun ise dış ticaret analizi bölümünde, dünyada en çok ithalatı yapılan 200 ürünü ele aldık ve bunlardan 47'sinde rekabet avantajına sahip olduğumuzu gördük. Güçlü



olduğumuz bu ürünler arasında yer alan 15 farklı üründe, 33 farklı pazara henüz girememişiz. 47 ürünün 41'inde Kanada, dünyanın en büyük ithalatçıları arasında yer alırken, bu ürünlerin 9'unda Kanada pazarında hiç yokuz. ABD ve Avustralya'ya 4'er ürünü, Suudi Arabistan'a 3 ürünü İtalya, İspanya, Rusya 1'er ürünü hiç satamıyoruz. Bu hesaplamalar alt alta konulduğunda, şunu görüyoruz: Eğer bu potansiyeli değerlendirebilirsek, ihracatımızı katlayacağımız çok açık. 47 üründe 50 milyar doları 75 milyar dolara ve sonrasında 100 milyar dolara taşıyacak yol haritamızı hızla şekillendiriyoruz. Bu çalışmayı çok daha detaylı yaparak, ilk 1000 içerisinde rekabetçi olduğumuz 285 ürüne ilişkin raporumuzu da yakın bir zamanda açıklayacağız."

### **Başarı hikayesini tüm Türkiye olarak yazacağız**

Hazine Maliye Bakanı Berat Albayrak, son 16 yılda Türkiye'de çok önemli bir dönüşüm gerçekleştiğini, çok önemli mesafeler kat edildiğini ve bunun sonucu olarak ihracat rakamlarının 30 milyar dolarlardan 170 milyar dolara ulaştığını söyledi.

Bakan Albayrak, son aylarda haksız, spekülasyon saldırılara maruz kaldığını ifade ederek, "Yeni başarı hikayesini tüm Türkiye olarak yazacağız. Dünyada belirsizliklerin arttığı, Avrupa'nın, Çin'in yavaşlamaya başladığı bir dönemde bizler, siz ihracatçılarımızla birlikte çok daha fazla çalışacağız. Birilerinin tehdit olarak tanımladığı bu dönemde küresel ticaretin yükselen yıldızı haline geleceğiz. Ağustos ve eylül aylarında küresel finansal anlamda haksız

spekülasyon saldırılara maruz kalmış bir ülkeyiz. 2018'i bir tecrübe, ders çıkarma, güçlendirme yılı olarak geride bıraktık" açıklamalarında bulundu.

Bakan Berat Albayrak, Şubat ayının geçen son aylardan daha iyi olacağını altını çizerek, "Çözüm üretmeye devam ediyoruz, devam edeceğiz. Reel sektörün likidite açısından çok rahatladığı bir dönem olacağını göreceksiniz" ifadelerini kullandı.

milyar dolar kapandığını aktaran Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu son derece önemli. Mart ayında milli gelirimiz açıklandığında ülkemiz ihracatının milli gelire oranında rekorlar yakaladığımızı göreceğiz. Önümüzdeki 10 yılda temel hedefimiz, orta gelirli bir ülke olmaktan çıkıp yüksek gelirli ülkeler seviyesine ulaşmak. Bu hedefimize yönelik ilerlerken, dünyanın durmadığına, devamlı bir teknolojik ve

## **Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Hedeflerimize ihracatçılarımızla beraber ulaşacağız. 2019 yılı hedeflerimize yönelik çok önemli bir yıl olacak" değerlendirmesini yaptı.**

### **Tasarımla daha rekabetçi olacağız**

Avrupa'da Brexit gerilimi ile dünyadaki ticaret savaşları ve korumacılık önlemlerine rağmen ihracatçıların ekonomiye büyük katkı sağlamaya devam ettiğini aktaran Ticaret Bakanı Pekcan da, "Göreve geldiğimizden beri ihracatçılarımız, sektörlerimiz ve sivil toplum örgütlerimizle bir fikir birliği, güç birliği ile çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.

Ocak ayında dış ticaret açığının 6,8

ekonomik bir değişimden geçtiğine hepimiz şahit oluyoruz. Bu yolda üç temel hedefimiz var: Rekabetçi olduğumuz konularda markalaşma ve tasarımıyla daha rekabetçi hale gelmek... İç ticarete, dış ticarete ve gümrüklerde dijitalleşmeyi ve e-ticareti ön plana çıkarmak... Üretimde ve ihracatta ise yeni teknolojilerle çağı yakalamak... Tüm bu hedeflere ihracatçılarımızla beraber ulaşacağız. 2019 yılı hedeflerimize yönelik çok önemli bir yıl olacak."



# SEKTÖREL TALEPLERDE

## ÇELİK



İç piyasayı bozan ithalat engellenmeli

Seramik ve cam sektöründe enerji maliyetlerine destek verilmeli



**ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ**

## DEMİR VE DEMİRDİŞİ METALLER



İzmit Körfezi civarında 'Demir Dışı Metaller Lojistik Merkezi' kurulmalı

Kıymetli kürkte % 43'e ulaşan ÖTV yükü azaltılmalı



**DERİ VE DERİ MAMULLERİ**

## ELEKTRİK VE ELEKTRONİK



İleri teknoloji ürün desteği artırılmalı

Verim ve kalitenin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalı



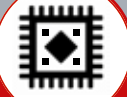
**FINDIK VE MAMULLERİ**

## GEMİ, YAT VE HİZMETLERİ



Gemi inşa sürecinin 12-24 ay sürmesinden dolayı sektöre özel finansman programı olmalı

## HALI



Mısır, Ürdün, Fas ve Cezayir'de yaşanan pazara giriş sorunları giderilmeli

KDV'deki % 8-18 farkından dolayı yaşanan devreden KDV alacakları sorunu çözülmeli



**HAZIR GİYİM**

## HİZMET



Gümrük ve pasaport noktalarında yoğunluğu azaltacak tedbirler uygulanmalı

Kuzey Irak Bölgesel yönetimi ve Merkezi Irak yönetimine ayrı ayrı iki kere gümrük vergisi ödenmesinin önüne geçilmeli



**HUBUBAT, BAKLIYAT, YAĞLI TOHUMLAR VE MAMULLERİ**

## İKLİMLENDİRME SANAYİİ



ÖTV dengesiz uygulanıyor, tüm ürünlerden kaldırılmalı

İlaçta ihracat öncesi yurt dışı pazarda ürünlerin ruhsatlandırılması için gereken maliyetler teşvik sistemleri içinde yer almalı



**KİMYEVİ MADDELER**

## KURU MEYVE VE MAMULLERİ



Başta üzüm ve kayısı olmak üzere, kuru meyveler için lisanslı depoculuk ve ihtisas borsacılığı sistemine acilen işlerlik kazandırılmalı



# ÖNE ÇIKANLAR

## MADEN



Maden ruhsat izin süreçleri kolaylaştırılmalı ve hızlandırılmalı

Kamu yatırımları ile özel sektöre verilen yatırım destek ve teşviklerinde, yerli mali makine kullanımının tercih edilmesi sağlanmalı



## MAKİNE VE AKSAMLARI

## MEYVE SEBZE MAMULLERİ



Endüstriyel tarımı destekleyici ve hammadde sağlayacak üretimi özendirən bir tarım politikası hayata geçirilmeli

Yonga levha, MDF, tomruk ve kerestede ki fahiş fiyat artışlarının önüne geçilmeli



## MOBİLYA, KAĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİ

## MÜCEVHER



DİR kapsamında işlenmek üzere ülkemize külçe altın getirilebilmesi, karşılığı olan altın takının aynı gün ihrac edilebilmesine imkan tanınmalı

Kasım ayında devreye alınan ÖTV indirimleri kalıcı hale getirilmeli, iç pazardaki olumsuz tablo tersine çevrilmeli



## OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

## SAVUNMA VE HAVACILIK



Savunma sektörüne yönelik DİR kapsamındaki süreçler basitleştirilmeli

## SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANSAL MAMULLER



Çin'e su ürünleri, kanatlı ürünleri ile süt ve süt ürünleri ihracatını zorlaştıran ticari engeller kaldırılmalı

TİGEM arazileri ve benzeri uygun kamu arazileri projelendirilerek sektörün kullanımına açılmalı



## SÜS BİTKİLERİ VE MAMULLERİ

## TEKSTİL VE HAMMADELERİ



Serbest Ticaret Anlaşmalarında tekstil sektörü taviz verilecek sektörler listesinden çıkarılmalı

Kaçak tütünle mücadelede etkin politikalar yürütülmeli



## TÜTÜN VE TÜTÜN MAMULLERİ

## YAŞ MEYVE SEBZE



Rusya tarafından gümrük kontrollerinde Türk ürünlerine uygulanan katı uygulamaların kaldırılması için girişimlerde bulunulmalı

Gümrük Birliği çerçevesinde Türk zeytinyağına vergisiz olarak yıllık tanınan 100 ton kota ya kaldırılmalı



## ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI

# TALEPLERE HIZLI ÇÖZÜM

DELEGELER ÇALIŞTAYI'NDA İLETİLEN TALEPLERE BAKANLIKLAR ÇOK HIZLI REAKSİYON VERDİ. 15 YILDIR BEKLEYEN SORUNLAR, 3 HAFTADA ÇÖZÜLDÜ. İHRACATÇIYA KDV İADESİ SÜRECİ HIZLANDI; HAM KÜRKTE VE İHRAÇ EDİLEN ARAÇLARDAKİ İLK DOLUM AKARYAKITINDA ÖTV SIFIRLANDI.

**H**azine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen TİM Delegeler Çalıştayı'nın ardından Hükümete iletilen taleplere hızla çözümler gelmeye başladı. İhracatçıların acil olarak çözülmesini istediği taleplerden KDV iadeleri ve 'ham kürk ve deriler ile otomotivde ihraç edilen araçlardaki ilk dolum akaryakıtındaki ÖTV sıfırlansın' talepleri çözüme kavuştu.

## **KDV iadesi finansman sağlar**

TİM Başkanı İsmail Güllü, KDV iadeleri uygulamasında yapılan değişikliğin önemli ve isabetli bir karar olduğunu ifade ederek, "Ekonomiye verilen birçok desteğin yanı sıra KDV iadesiyle ilgili olarak yapılan bu değişikliğin de ihracatçının finansmanının rahatlaması adına hayata geçmesi pozitif bir karşılık bulacak" diye konuştu. Güllü, KDV iadelerinin süratle ve kolaylıkla ihracatçıya dönmesinin önemli bir finansman kaynağı olacağına işaret ederek, bunun ekonomi yönetiminin reel sektör odaklı yaklaşımının somut bir göstergesi olduğunu kaydetti. 1,5 milyar dolarlık deri ve 32 milyar dolarlık otomotiv ihracatının rekabetçiliği için önemli bir adıma imza attıklarını ve ihracatçıların müteşekkik olduklarını belirten Güllü, "Deri ve otomotiv ihracatımız için



kritik önemde bir adım atılırken, 43. fasıldaki ham deri dışındaki ürünlerde verginin yüzde 20'den 25'e çıkarılmasını da ithalatı azaltıcı etkisi nedeniyle, desteklediğimizi bilhassa belirtiyoruz" diye konuştu.

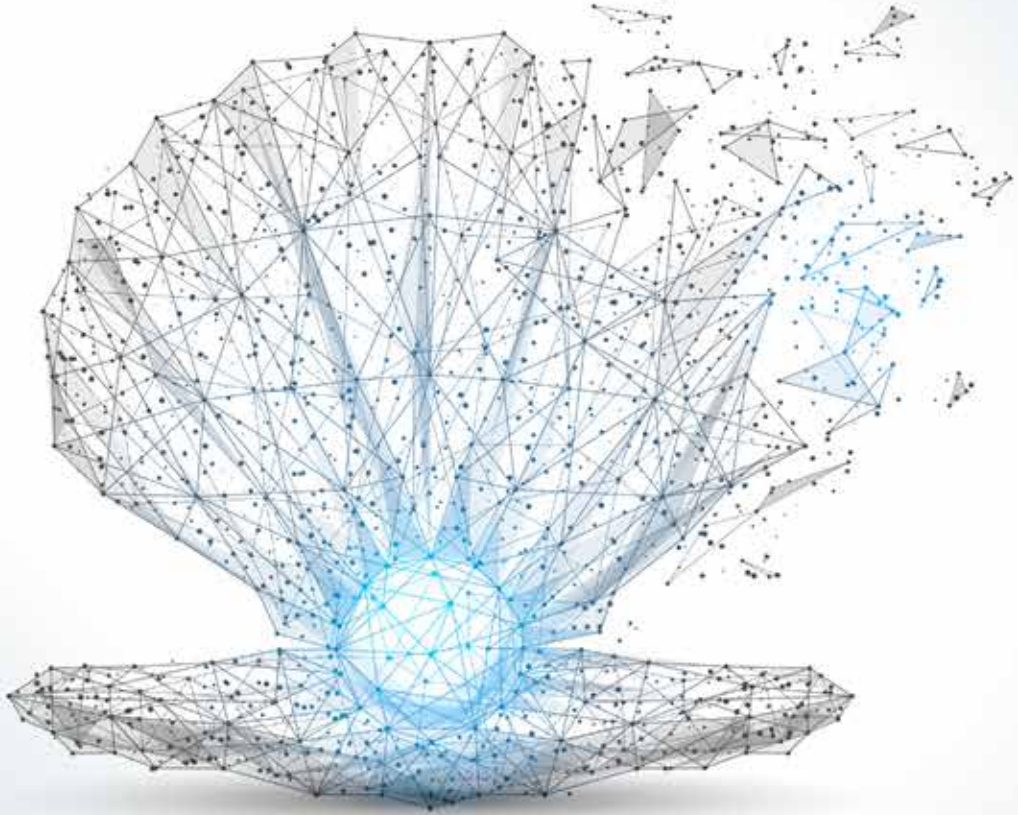
## **15 yıldır beklenen konu neticelendi**

Konunun 7 Şubat 2019'da gerçekleşen 2. TİM Delegeler Çalıştayı'nda ele alındığına işaret eden TİM Başkanı, "Hazine ve Maliye Bakanımız ile Ticaret Bakanlığımızın katılımıyla yaptığımız Çalıştayda ihracatçılarımız tarafından dile getirildikten kısa bir süre sonra hayat bulmuş olması; bizleri, ayrıca sevindirmiştir. Bakanlarımızın, Birliklerimizin takdim ettiği sektör beklentilerine üç hafta

gibi kısa bir sürede destek vermiş olmaları, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ekonomimize sağlayacağı dinamizmin de anlamlı bir örneğini teşkil etmektedir. 15 yıldır beklenen bir konu neticelenmiştir. Bakanımız tam 6 saat boyunca hiç ara vermeden, ihracatçılarımızın talep ve isteklerini dinleyip not alarak, tüm bunları çözüme kavuşturacağı sözünü vermişti. Bakanımızın talebimize verdiği cevap bizleri sevindirmiştir. İnanıyorum ki, ilgili ihracatçı sektörlerimize de büyük katkısı olacak, ihracatçılarımıza destek verecektir. Taleplerimizin dikkate alınması ve hayat bulması, ihracatçılarımızın yeni rekorlara imza atmaları adına, şevkimizi ve gücümüzü artırıyor" diye konuştu.



Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı  
**36 yıldır koruyoruz.**



**DESTEK**  
*Hep yanınızda!*

destekphone: 444 43 44 | [www.destekpatent.com.tr](http://www.destekpatent.com.tr)

Eclipse Business D Blok No:2, Maslak 34398 İstanbul  
T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64





# TARIM YOKSA EKMEK YOK

TARIM SEKTÖRÜNÜN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YILLIK 23 MİLYAR DOLARA YAKIN İHRACATI, ÜLKE İHRACATININ YÜZDE 14'ÜNE DENK GELİYOR. KENDİ ÜRETİMİNİN ÖTESİNDE BİRÇOK SEKTÖRÜN DE TETİKLEYİCİSİ KONUMUNDA. TÜRKİYE'NİN TARIM POLİTİKALARINI, YAPILACAK REFORMLARI VE İHRACATA ETKİLERİNİ TARIM VE ORMAN BAKANI DR. BEKİR PAKDEMİRLİ İLE KONUŞTUK.

## **T**arımda ülke olarak dünyada yerimiz nedir?

Tarımsal hasılda; Avrupa'da 1'inci, dünyada 7'inci sıradayız. Tarımsal toprak varlığı olarak dünyada 17'nciyiz. Bu tablo bize, tarım arazilerimizi iyi kullandığımızı göstermesi açısından önem arz ediyor.

## **Üretici ve ihracatçıya destekler hakkında bilgi verirsiniz?**

Bir devlet için savunma ne kadar önemliyse; tarım da o nispettedir. Yakın gelecekte hep beraber göreceğiz; dünyayı doyuran ülke, lider olacak. Sıklıkla vurguluyorum; tarımı olmayan ülke, mutfağı olmayan eve benzer. Tarımsal üretim politikasına, bütüncül yaklaşıyoruz. Tohumdan sofraya, hem üreticimizi hem tüketicimizi kolluyoruz. 2019'da, bütçemizi çerçevesinde ve imkânlarımızı zorlayarak faaliyetlerimize devam edeceğiz. Bakanlık olarak, 2019-2023 dönemini yapısal reformlar dönemi olarak ilan ettik. Bunları, çiftçilerimiz

STK'larımız ve üniversitelerimizle hep birlikte hayata geçireceğiz. Son 16 yılda tarım, orman ve su alanlarında büyük bir mesafe kat ettik. Bu dönemde, tarımsal desteğimiz 8 kat artışla; 1,8 milyardan, 14,5 milyar TL'ye yükseldi. Tarımsal ihracatımız 3,7 milyardan, 17,7 milyar dolara ulaştı. Tarımsal GSYİH 36 milyardan 190 milyar TL'ye yükseldi. Bakanlığımız, çiftçi ve üreticimizin sorunlarını yakından takip ediyor. Ekonomik hareketlilik tarımı, diğer sektörlerle göre daha fazla etkiliyor; çünkü emtia fiyatlarına daha duyarlı. Döviz kurundaki dalgalanmalara karşı, çiftçimizi korumak için gerekli tedbirleri alıyoruz.

## **Yerli tohumda hangi aşamadayız?**

Tarım kesinlikle teknolojiyle buluşmalı. Dört bir yanda enstitülerimiz, büyük bir Ar-Ge altyapımız ve tarım arazilerimiz var. İnşallah yeni dönemde, üniversitelerle sağlıklı çalışmaların önünü açıyoruz. Başta ata tohumlarımız olmak üzere, genetik kaynaklarımızın geleceğe taşınma-

## SUDAN'DAKİ ARAZİ TÜRK ÇİFTÇİLERE AÇILACAK

### Sudan'daki üretim ne zaman faaliyete geçecek ve etkisi ne olacak?

Bugün dünyanın birçok ülkesi, kendi sınırları dışında, tarım arazileri kiralararak tarım yapıyor. ABD 8,2 milyon, Malezya 4,1 milyon, Singapur 3,4 milyon, Çin 3,1 milyon, Brezilya 2,4 milyon hektar tarım arazisi kiralamış durumda. Ülkemizle Sudan arasında 28 Nisan 2014'te imzalanan anlaşma kapsamında; yüzde 80 TİGEM ve yüzde 20 Sudan Tarım Orman Bakanlığı ortaklığında, bir anonim şirket kuruldu. Sudan'da 12.500 hektar arazide pilot çiftlik kurma çalışmaları başladı. Ülke firmalarımızın Sudan'da beş bölgede toplam 780 bin hektar arazide tarımsal yatırım yapmasının özendirilme çalışmaları başlatıldı. Yakında bu araziler Türk girişimcilerin yatırımlarına açılacak. Bu tarım arazilerini sadece Türk çiftçilerine açacağız. Her coğrafya, bazı ürünlerin üretilmesinde diğer bölgelere göre avantaj sağlıyor. Sudan'ın iklim ve toprak karakteri de pamuk, soya, susam gibi ürünlerde verimlilik ve maliyet avantajları sunuyor. Bu vesileyle ülkemizde üretmek yerine, ithal edilmesi tercih edilen bazı ürünler, Türk firmalar tarafından Sudan'da üretilerek ülkemize getirilebilecek, aynı zamanda üçüncü ülkelere de ihraç edilebilecek. Bu yatırımlar için gerekli know-how ve teknoloji büyük ölçüde ülkemizden karşılanacak ve bu da bir ihracat kaynağı yaratacak. Projenin uygulanması her iki ülkede de istihdamın önünü açacak.

sını sağlayacak kurumsal reformlar yapacağız. Bitkisel ve hayvansal genetik kaynaklarımızı geliştireceğiz. Yerli tohum, endemik zenginliğimizi koruma ve katma değer in ülkemizde kalması adına çok önemli. Çalışmalarımız neticesinde yerli tohumda üretimimizi 150 bin tondan, 1 milyon tonun üzerine çıkardık. Dünya sertifikalı tohum piyasasında, 750 milyon dolar ile 11'nci sırada yer alıyoruz.

### **Atıl tarım araziler ilgili durum nedir?**

Topraklarımızın envanterini tamamlayacağız. Doğru iklim, toprak ve ürünle hasılatı maksimize edecek şekilde planlayacağız. Ormanların etkin planlanması, tarımsal ve hayvansal ormancılık ile ekolojik turizmle yönelik reformlarla ormanların milletimize daha fazla hizmet etmesini sağlayacağız.

## **Atıl tarım arazilerinin envanter tamamlama çalışmalarını başlatıyoruz. Böylelikle, işlenmeyen tarım arazimiz kalmayacak.**

Atıl tarım arazilerinin envanter tamamlama çalışmalarını başlatıyoruz. Böylelikle, işlenmeyen tarım arazimiz kalmayacak. Altyapı ve hukuki reformlar hayata geçecek. Çeşitli nedenlerle ekilemeyen 2 milyon hektar arazi tarıma kazandırılacak ve 13 milyar TL gelir artışı sağlanacak. Yeni geliştirilecek kaynaklarımızı; atıl araziler, yeni sulamaya açılacak alanlar, inovasyon, uluslararası yetkinlikler ve markalaşma olarak özetleyebiliriz.

### **Endüstriyel tarıma hammadde için, üretimi özendiren bir çalışmanız var mı?**

Ülkemiz tarımsal üretim potansiyeli açısından sebze de dünyada 4'üncü,

meyvede 5'inci sırada yer alıyor. Bu potansiyelimizi sadece yaş meyve ve sebze ihracatı ile gelire dönüştürmenin yeterli olmadığını, katma değer kazandırarak ülke ekonomisine kazandırmanın gerekli olduğunu biliyoruz. Özellikle iç ve dış pazara arz edilmeyen ürünleri özellikle meyve suyu sanayisine yönlendirmeliyiz. Ülkemiz meyve-sebze suyu sanayisinde dünyada önemli bir konumda ve biz bunun daha dinamik olmasını sağlamalıyız.

Üretici, tüccar, sanayici ve ihracatçının ürün yetiştirme ve hasat sonrasında hammadde temin etmede birlikteliklerini sağlamak için sözleşmeli üretim modelini hayata geçirmeyi ve bunu aktif uygulamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda mevzuat değişikliği çalışmalarına başladık. Öncelikle hasat sonrasındaki kayıpların önüne geçmek için soğuk hava deposu ve frigofirik lojistiği tam manasıyla aktifleştirmeliyiz. Bu konuda Bakanlığımız, Ticaret Bakanlığı ile çalışıyor. Tarımsal ürünlerin işlenmesi, depolanması ve paketlenmesine yönelik yeni tesislerin yapımı, mevcut tesislerin kapasite artırımı ve teknoloji yenilenmesi ile yatırımların tamamlanmasını teminen proje tutarı üst sınırını 2 milyon TL'ye kadar yüzde 50 hibe programı ile destekliyoruz.

Ayrıca hem pazarlama hem ithalat ihtiyacımızı doğrudan karşılayabilmek için uluslararası işbirliği kapasitemizi geliştireceğiz. İstanbul Havalimanı, Kanal İstanbul ve Kazakistan'a kadar giden demiryolu projeleri ile Türkiye inşallah hububatta lojistik üs olacak. Böylece sadece tarımsal ürünlerimizi değil, bunun yanında tarımla ilgili teknolojimizi, bilgimizi ve marka ürünlerimizi de pazarlama imkanına sahip olacağız.





## YÖRE KOŞULLARINA UYGUN AĞAÇ DİKİMİ

### Orman varlığını artırıcı ne gibi çalışmalar var?

1973'ten günümüze orman varlığımız 20,3 milyon hektardan 22,3 milyona, ormandaki servet miktarımız ise 0,9 milyar m<sup>3</sup>'ten 1,6 milyara çıktı. 2023 yılı hedefimiz ülke yüzölçümünün yüzde 30'udur. Bu da yaklaşık 23,5 milyon hektara denk geliyor. Netice itibarıyla orman varlığımız artıyor ve artmaya devam edecek. Bunun için oluşturan yeni alanlarda birincil öncelik kereste sektörüne hammadde sağlamak veya üretimi değil. Orman varlığı su kaynakları ve iklim koşullarının iyileştirilmesi, daha iyi bir çevrede yaşama, kişi başına düşen yeşil alan miktarının artırılması, ekolojik ve sosyokültürel fayda, toplumun huzurlu ve sağlıklı ortamlarda yaşam sürmesi gibi birçok nedene bağlı olarak artırılıyor. Ormanlarımızda ağaç kesimi, bakım ve gençleştirilme amacıyla yapılıyor. Sürdürülebilir bir yönetim için

amenajman planlarıyla nerede, hangi faaliyetin yapılacağı belirleniyor. Orman varlığımızı artırırken yöre koşullarında iyi gelişme gösterecek ağaç türleri tercih ediliyor. İklim ve toprak yapısının uygun olduğu yerlerde hızlı gelişen ağaç türlerine ağırlık veriliyor. Çalışmalar planlanırken kereste, palet, kağıt, levha sektörlerinin ihtiyaçları da göz önünde bulunduruluyor. Ayrıca köylülerimizin ceviz, badem gibi meyve ihtiyaçları da düşünülüyor. Bakanlık olarak her geçen gün oduna dayalı orman ürünü ithalat miktarını azaltmak için çalışmalarımız devam ediyor. Bu kapsamda 2023'te endüstriyel odun ithalatını sıfırlamayı hedefliyoruz. 2018'de 25 milyon metreküp olan üretim hedefimizi, bu yıl için 30 milyon metreküpe çıkardık. Üretim arttığında hammadde ihtiyacı da büyük oranda karşılanmış olacak.

# DIŞ TİCARET FAZLASI İNOVASYONLA MÜMKÜN



2012 YILINDAN BU YANA İNOVASYON HAFTASI'NI DÜZENLEYEN; İNOVALİG, İNOSUIT VE İNOVATİM GİBİ ÖNEMLİ ÇALIŞMALARLA İMZA ATAN TİM, BU SENE BÜYÜK ETKİNLİĞİNİ, "BİLGİ EKONOMİSİ VE İNOVASYON HAFTASI" ADIYLA ORGANİZE EDECEK.

**i**novasyon, en kısa tanımıyla 'para kazandıran yenilikçilik' demek. Katma değerli üretimin ana unsurlarından biri olan inovasyon kavramının, Türkiye'de toplumun tüm kesimlerinde benimsenmesi için öncülük eden kuruluşu ise TİM... "Türkiye İnovasyon Haftası" adıyla sektör paydaşlarını 7 yıldır bir araya getirmeyi başaran TİM, yerli ve yabancı kanaat önderlerini bu platformda buluşturarak, inovasyona ilişkin farkındalıkta öncü rolünü sürdürüyor. Dünyada ekonomi, sanayi temelli den bilgi odaklı bir yapıya evriliyor. İnovasyon Haftası etkinliğine yeni bir perspektif kazandırmak için kolları sıvayan TİM, inovasyon gurularını, akademisyenleri, sanayicileri, ihracatçıları ve bürokrasiyi "Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası Ortak Akıl Toplantısı" ile bir araya getirdi. Ev sahibi TİM Başkanı İsmail Gülle, ihracatı değer ve nitelik olarak artırabilmek

için farklı çalışmalar yürüttüklerini belirterek, "İhracatın artışını destekleyecek her projeye destek olmaya açığız" dedi.

## **Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası**

TİM olarak inovasyon algısını oluşturmak, ihracatçılarımızı bu alana yönlendirebilmek için; İnoVALİG, İnoSuit, İnovaTİM, Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası gibi önemli çalışmalara imza attıklarını belirten Gülle; "2012 yılından bu yana İnovasyon Haftası düzenliyoruz. Bu sene, İnovasyon Haftası'nın ismine 'Bilgi Ekonomisi'ni ekledik. Artık etkinliğimizi Bilgi Ekonomisi ve İnovasyon Haftası olarak düzenleyeceğiz" diye konuştu. Toplantıda, TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Kerem Alkin, TİM'in inovasyon çalışmaları hakkında bilgi verirken, çalıştayın moderatörlüğünü ise İnfoloji Danışmanı Prof. Dr. İbrahim Kırçova yaptı.





## Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: [www.nrwinvest.com](http://www.nrwinvest.com)



# DIŞ TİCARET BLOK ZİNCİRLE KOLAYLAŞACAK

DIŞ TİCARET SÜREÇLERİNDE YER ALAN DEVLET, İHRACATÇI, İTHALATÇI, SİGORTA, LOJİSTİK ŞİRKETLERİ VE BANKALAR GÜVENLİ BİR DİJİTAL PLATFORMDA BİR ARAYA GELECEK; DIŞ TİCARET KOLAYLAŞACAK. İHRACATIN DAHA HIZLI GERÇEKLEŞECEĞİ VE BEKLEME SÜRELERİNİ AZALTACAK BLOK ZİNCİR TEKNOLOJİSİ İÇİN ÇALIŞMALAR HIZ VERİLDİ.

**S**atoşi Nakamoto lakaplı gizli bir yazarın 2008 yılında ABD’de baş gösteren ekonomik kriz sonrası önerdiği dijital parayla beraber, dünya yeni bir uluslararası para birimiyle tanıştı. “Bitcoin”, başlangıçta sadece bir ödeme biçimiymişken, daha sonra arkasındaki güç olan blok zincir teknolojisini başka kullanım alanları olabileceği fark edildi. En genel ifadeyle, şifrelenmiş işlem takibi sağlayan, dağıtık veri tabanı olarak tanımlanabilen blok zincir teknolojisi, bitcoin ve ethereum gibi sanal paraların arkasındaki sistemin adı. Zincirleme bir modelle inşa edilen, takip edilebilen ama kırılmayan blok zinciri, günümüzde bankacılık ve finans uygulamalarında kullanı-

lan bir teknoloji haline gelmiş durumda. Bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veriyor, alışveriş direkt olarak alıcı ile satıcı arasında ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

### **Şeffaf ve güvenilir**

Blok zincir, müşterilerle araçları ortak bir platformda aracısız buluşturmayı amaçlıyor. Depolanan verilerle, kendisinden önceki tüm işlemlerin kaydı zincire ekleniyor. İlgili işlemi veri tabanı üzerine eşzamanlı olarak kaydeden teknolojinin en büyük özelliği, tek bir merkeze kayıtlı olmaması. Blok zincir, dışarıdan müdahalelere karşı korunaklı yapısının yanında, veri tabanını kullanan herkesin potansiyel olarak sistemdeki bilgilere

erişebileceği şekilde tasarlanıyor. Yüksek güvenlik seviyesiyle, tüm ekip üyeleri aynı anda paylaşılan verilere erişebiliyor. Böylece, bir merkezi kuruma bağlı kalımsızın güvenli bir şekilde dünyadaki kullanıcılar tarafından yapılan işlemler kontrol edilebiliyor. Bu teknolojiyle müzik, oyun ve film alışverişinden, devlet kurumları ve finans sektörüne kadar birçok alanda yapılan işlemler daha güvenilir ve şeffaf bir ortamda gerçekleştiriliyor. Blok zincir teknolojisi, sanal veri tabanlarının kullanıldığı banka işlemlerinde, tapu ve nüfus kayıtlarında ve dijital kimliğin kullanıldığı her türlü alana uygulanabiliyor. Gelecekte hayatımızın önemli bir kısmında kullanılacağını söylemek kehanet



## BLOK ZİNCİR NEDİR?

Dijital para birimlerini, varlıkları ve emtiaları besleyen blok zincir (blockchain) teknolojisi, dağıtılmış bir veritabanı ya da paylaşılmış defter kaydı (muhasabe) olarak tanımlanabilir. Blok zincirler açık veya özel olabilir. Herkesin okuyabileceği, kullanabileceği veya değiştirebileceği açık kaynaklı bir yazılım üzerinde ise "açık", kısıtlamalı ve kontrollü erişimi var ise "özel" olarak niteleniyor. Blok zincir iki temel kavramdan meydana geliyor: Bloklar ve kayıtlar.

**Kayıtlar:** İlgili blok zincir yapısının üzerine oluşturulduğu her türlü içerik bilgisidir. Sistemde kayıtlı olan bir kullanıcıdan bir başkasına yapılmış transferler bu kayıtlarla tutulur.

**Bloklar:** Kayıtlar birleştirilip belirli aralıklarla işlenerek blokların içine yazılır. Herhangi bir blok, kendisinden önceki ve sonraki bloklara özet algoritmayla bağlıdır. Bu yüzden teknolojinin adı zincire bağlı bloklar anlamına gelen blok zincirdir.

olmaz. Bazı devletler geleneksel finans sisteminde köklü değişiklikler yapabilecek olması sebebiyle bitcoin gibi sanal para birimlerine kuşkuyla yaklaşıyor ve hatta yasaklama yönünde adım atıyor olsalar bile, birçok devlet gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek adına, blok zincir teknolojisini anlamak ve kendi sistemlerine adapte edebilmek için çalışmalar yürütüyor.

### **“Firmalarımızın rekabet gücü artacak”**

Türkiye’de de blok zincir teknolojisi kullanılabilmesi için çalışmalar hızlandı. Özellikle dış ticarete ihracat işlemlerinin daha hızlı gerçekleşmesini ve bekleme sürelerinin azalmasını sağlayacak sistem için Ticaret Bakanlığı hazırlık içinde. Konuyla ilgili çalıştaylar düzenleyen Bakanlık, altyapı çalışmalarını başlattı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bu teknolojinin dış ticarete nasıl kullanılacağını dergimize şöyle aktardı: “Blok zincir, birbirine güvenmeyen tarafların güven içerisinde alışveriş yapmasını sağlarken, içerisinde birçok tarafın olduğu karmaşık süreçleri daha hızlı, verimli ve güvenli hale getirir. Dış ticaret süreçlerinde yer alan devlet, ihracatçı, ithalatçı, sigorta, taşımacılık, lojistik şirketleri ve bankaları güvenli bir platform üzerinde bir araya getirdiğimiz zaman bekleme süreleri ciddi ölçüde kısılacaktır. Kâğıt ortamında gerçekleşen birçok işlem dijitalleşirken, ayrıca akıllı kontratlar gibi teknolojilerle otomatikleşecektir. Bu bakımdan dış ticaretin tam anlamıyla bir blok zincir konusu olduğunu düşünmekteyiz. Örneğin, Güney Kore bu konuda bir pilot çalışma yapıyor. 2017 yılında, 48 kamu ve özel sektör kuruluşu toplanarak bir platform kurdu. Kâğıt ortamında ya da elektronik



**RUHSAR PEKCAN**

Ticaret Bakanı

“Bu teknolojiyi, firmalarımızın rekabet güçlerinin artırılması yönünde kullanacağız.”

ortamda parçalı yapılarda ayrı ayrı paylaşılan belgeleri, tüm tarafların yer aldığı bahsi geçen tek blok zincir platformu üzerinden paylaşıyorlar. Bu teknolojiyi, her bir süreçle ilgili tarafları bir araya getirerek, firmalarımızın çok daha hızlı, buna karşın az maliyetle işlemlerini gerçekleştirme ve rekabet güçlerinin artırılması yönünde kullanacağız.”

**Birçok devlet gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek adına, blok zincir teknolojisini kendi sistemlerine adapte edebilmek için çalışmalar yürütüyor.**

## TÜRKİYE’DE FARKINDALIK YÜKSEK

Uluslararası araştırma şirketi Deloitte tarafından hazırlanan “Blok zincir potansiyelinin keşfi- 2018 yılı Türkiye araştırması” raporu, ülkemizde blok zincir teknolojisi konusunda farkındalığın yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Şirket yöneticileriyle anket yoluyla yapılan araştırmada, teknolojinin Türkiye’de en yaygın bilinen uygulaması, küresel çapta da olduğu gibi, bitcoin olarak dile getiriliyor. Araştırmaya göre, yüzde 78 oranla blok zincir teknolojisinin en çok finans alanında etkisi olacağı düşünülmekte. Onu yüzde 60 ile bilgi teknolojileri ve yüzde 59 ile tedarik

zinciri ve lojistik izliyor. Katılımcıların üçte ikisi, şirketlerinin hâlihazırda blok zincir uygulamasını kullanmadığını belirtiyor. Şirketlerin yarısının önümüzdeki yıllarda iş süreçlerinde bu teknolojiyi kullanabilmek için araştırmalar yaptığı, yüzde 11’inin de bu teknolojiyi geliştirme ve uygulama aşamasında olduğu görülüyor. Türkiye’deki şirketler, blok zincir uygulamalarının 5 yıl gibi orta bir vadede etki göstereceğini düşünüyor. Dünyada da gelişim aşamasında olan bu teknolojinin Türkiye’de fiili olarak uygulanmasının biraz daha zaman alması bekleniyor.

### **Pilot projeler hayata geçecek**

Ticaret Bakanlığı, geçen Ekim ayında Bakanlığın tüm birimlerinin katılımıyla bir çalıştay gerçekleştirerek blok zincirin katma değer yaratacağı alanları belirledi. Öncelikli olanlar seçilerek çalışma grupları oluşturuldu. Bunlardan biri, dış ticarete konu ürünlerin tabi olduğu laboratuvar testlerinin blok zincire aktarılmasıydı. Özellikle tarım ürünlerinin ithalat ve ihracatında farklı kurumlar, ürün tespiti, sağlık ve kalite denetimi gibi amaçlarla testler gerçekleştiriyor. Mevcut sistemde blok zincir gibi etkin bir veri paylaşımı sistemi olmadığından, mükerrer testler olabiliyor, bu da firmalara zaman kaybı ve ek maliyet olarak yansıyor. İlgili tüm tarafları bir platformda buluşturarak, blok zincir üzerinden veri yönetimi sağlanması ile dış ticaret süreçleri hızlı ve düşük maliyetle gerçekleşiyor. Ticaret Bakanı Pekcan, vizyonlarının dış ticareti blok zincir üzerinden tamamen dijital bir platforma dönüştürmek olduğunu belirterek şunları söylüyor: "Ancak, büyük dijital dönüşüm projelerinde temel bir kural vardır: Dar kapsamlı pilot bir proje ile başlayıp, oradaki tecrübelerle kapsamı büyütme. Bu kapsamda, böyle yeni bir teknolojiyi kullanmaya önemli ama görece küçük projelerle başlayıp, burada elde ettiğimiz başarılarla daha büyük projelere geçiş yapacağız."

### **Dijital güven protokolü**

Dijital Dönüşüm Derneği Başkanı ve Kadir Has Üniversitesi Yeni Medya Bölümü Öğretim Görevlisi İsmail Hakkı Polat, blok zincirin, "Kişiler arasında güvenilir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın, doğrudan para transferi yapılmasını sağlayan dijital kayıt sistemi" şeklinde tanımlana-

bileceğini aktardı. Polat, söz konusu sistemin zamanla finansın yanında diğer sektörler için de "dijital güven protokolü" olarak verimlilik ve tasarruf sağlayabileceğinin keşfedildiğini bildirdi. Blok zincir sisteminin çalışma prensiplerine değinen Polat, "Blokzincir altyapısıyla gerçekleştirilen işlemlerin tüm kayıtları, herkese açık defter olarak tutuluyor. Böylece her tür kurum ve topluluk için şeffaf, denetim açık, sonradan değiştirilemez kayıt ve evrak sistemlerinin kullanılabilmesinin önü açılıyor. Blok zincir sayesinde kamu ve özel kuruluşların tüm yazışma, tapu benzeri tüm sicil dokümantasyonları bir daha değiştirilemez ve taklit edilemez biçimde arşivlenebiliyor. Ayrıca müzik, film, oyun ve yazılım gibi eser haklarının, güvenilir zaman damgalarıyla kayıt altına alınması, sıralanması ve teliflerinin, arada aracı olmadan doğrudan eser tüketenlerden talep edilmesi de mümkün olabiliyor" diye konuştu.

### **Blok zincir teknolojisinin geleceği**

Blok zincir teknolojisi gelecek vadeden bir teknoloji olmakla beraber bu teknolojinin tam bir olgunluğa erişmesi için kat edilmesi gereken adımlar var. Ancak, İsviçre merkezli Credit Suisse tarafından hazırlanan geniş çaplı bir rapora göre, blok zincir sadece dijital para birimleri veya finansal hizmetler için değil birçok alanda kullanılıyor. Dünya Ekonomik

Forumu tarafından yapılan bir ankette göre, yöneticilerin yüzde 58'i küresel Gayri Safi Milli Üretim yüzde 10'unu "2025'den önce blok zincirde bulunacak" şekilde bir tahmin yürütüyor.



## **BLOK ZİNCİRİN GENEL OLARAK UYGULAMA ALANLARI**

- Bankacılık
- FinTech
- Para Transferleri
- Değerli Belgelerin Yaratılması ve Saklanması
- E-Ticaret ve Ödemeler
- Hisse Senetleri ve Borsalar
- E-Noter
- Kişiden Kişiye Borçlanma ve Dağıtık Yapılı Kredi Sistemleri
- Bağış Sistemleri ve Mikro Ödemeler
- Bulut Bilişim ve Güvenli Bulut Depolama



# AYAK BASMADIK ÜLKE BIRAKMAMALIYIZ

TÜRKİYE'NİN EN KÖKLÜ SANAYİ KURULUŞLARINDAN SANKO HOLDİNG'İN ONURSAL BAŞKANI ABDULKADİR KONUKOĞLU, EKONOMİDE YILIN İKİNCİ YARISINDA TOPARLANMA, ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE İSE YENİ YATIRIMLARIN BAŞLAYACAĞINI SÖYLÜYOR. KREDİ MUSLUKLARININ YENİDEN AÇILACAĞINI BELİRTEN KONUKOĞLU, BÜYÜME REÇETESİNİN İHRACAT OLDUĞUNU VURGULUYOR.

**G**aziantep merkezli Sanko Holding, yaklaşık 14 bin çalışanıyla Türk sanayisinin katma değeri en yüksek şirketlerinden biri. Ekonomiye ve istihdama katkısının yanı sıra, sağlık ve eğitim başta olmak üzere çeşitli alanlarda sosyal sorumluluk projeleri yürüten Holding, bu yıl 500 milyon dolar ihracat hedefliyor. Sanko Holding, bugün dördüncü ve beşinci kuşaklara uzanan köklü bir aile şirketinin temelleri üzerinde yükseliyor. Tekstil, enerji, inşaat, ambalaj, iş ve tarım makineleri, bilişim, sağlık, finans, AVM yönetimi, gayrimenkul ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren Sanko Holding'in Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, Türkiye ekonomisinin istenilen düzeye erişmesinde ihracatın önemine dikkat çekerek, ihracatçıların yeryüzünde ayak basılmadık ülke bırakmaması gerektiğini söylüyor.

**Beş kuşaktır sanayicilik yapan bir aile olarak, Sanko'nun yolculuğunun nasıl başladığını anlatır mısınız?**  
Sanko'nun temelleri beş kuşak önce,

1904 yılında büyük dede Sani Bey'in kurduğu yedi dokuma tezgâhı ile atıldı. Mütevazı dokuma işini, 1926 yılında oğlu Zekeriye Bey devraldı. Zekeriye Bey, geliştirdiği işi, 1943'te oğlu Sani Konukoğlu'na bıraktı. "İşin hilesi dürüstlüktür" ilkesini benimseyen Sani Konukoğlu, ileri görüşlülüğü ve büyük hedefleriyle firmayı, dünya çapında ürün ve servisler sunan şirketler topluluğu haline getirmeyi başardı. Sanko'da şu anda dördüncü ve beşinci kuşaklar işbaşında. Günümüzde tekstil, enerji, inşaat, ambalaj, iş ve tarım makineleri, bilişim, sağlık, finans, AVM, gayrimenkul ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren Sanko, yaklaşık 14 bin çalışanıyla Türk sanayiine değer katıyor. Türk ekonomisine örnek ve öncü şirketler kazandıran Sanko, sağlık ve eğitim başta olmak üzere çeşitli alanlarda önemli sosyal çalışmalar yürütüyor. Şimdiye kadar üçü fakülte binası olmak üzere 22 okul yaptırıp Milli Eğitim'e devrettik, bunun yanı sıra 15 cami inşa ettik. Eğitimde kalitenin yükselmesine katkı sağlamak ama-



**ABDULKADİR  
KONUKOĞLU**  
Sanko Holding  
Onursal Başkanı



cıyla ana, ilk ve ortaokul ile kolej, fen ve teknoloji liselerinden oluşan Özel Sanko Okulları'nı kurduk. Çok önem verdiğimiz sağlık eğitiminde de standardın yükseltilmesi amacıyla Sanko Üniversitesi'ni kurduk. Teknolojiye, çalışanlara ve yenilenmeye yatırımlarını sürdüren ve "Hiçbir zaman bulunduğumuz yerin asıl yerimiz olduğunu düşünmedik" anlayışıyla yol alan Sanko için, gelecekte de "İşin hilesi hep dürüstlük olacaktır."

**Yeni yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz? 2019 ihracat hedefleriniz nedir?**

Tekstil, enerji, iş ve tarım makineleri başta olmak üzere, üretim

yon dolar düzeyinde gerçekleşti. Ar-Ge çalışmalarına daha çok önem veriyor, inovatif ürünlerle ihracatta farklılık sağlayarak yeni pazarlara açılmaya, mevcut pazarlarda da çitayı yükseltmeye gayret ediyoruz. 2019'da da 500 milyon doların üzerinde ihracat yapmayı hedefliyoruz.

**Bir söyleşinizde "nitelikli eleman bulmakta sıkıntı çekiyoruz" demiştiniz. Bugün kalifiye elemanlarımıza yurt dışından ilgi var, bunun önünü nasıl kırarız?**

Kalifiye elemanların yurtdışına gidişini önlemek için öncelikle daha çok sanayi yatırımı yapılmalı, endüstri daha da büyütülmeli. Teknoloji kullanımının artması ile birlikte kalifiye eleman anlamında beyin göçü önemli ölçüde azalacaktır. Hükümetimiz beyin göçünün önlenmesi için bir dizi tedbir aldı. Unutulmamalıdır ki, Türkiye ekonomide hedeflediği noktaya ancak yetişmiş insan gücü ile ulaşacaktır.

**Sanko Holding'in bu yılki hedefi, üretim yaptığı sektörlerde 150-200 milyon dolar düzeyinde yenileme ve kapasite artırımı yatırımı yapmak.**

yaptığımız sektörlerde 2019 yılında 150-200 milyon dolar düzeyinde yenileme ve kapasite artırımı yatırımı öngörüyoruz. İhracatımız 2018 yılında 500 mil-

## ABDULKADİR KONUKOĞLU KİMDİR?

Abdulkadir Konukoğlu, 1948 yılında dünyaya geldi. Küçük yaşlardan itibaren çalışmaya büyük ilgi duyan Abdulkadir Konukoğlu, 1963 yılında iş hayatına atıldı. Çırağıktan başlayıp, işletmenin her kademesinde görev yaptı. Askerlik görevinin ardından 1970 yılında İşletme Müdürlüğü, 1972 yılında Genel Müdür Yardımcılığına getirilen Konukoğlu, 1974 yılında ise Genel Müdürlük görevini üstlendi. Babası Sani Konukoğlu'nun vefatı sonrasında 1994 yılında Sanko Grubu Başkanlığına getirilen ve babasının, "İşin Hilesi Dürüstlüktür" sözünü iş hayatının temel felsefesi yapan Abdulkadir Konukoğlu; Sanko'yu Türkiye'de sanayileşmenin sembolü haline getirdi. Abdulkadir Konukoğlu yönetiminde gelişimini sürdüren Sanko Grubu, 1996 yılında Sanko Holding çatısı altında yeniden yapılandırıldı. Başarılı iş hayatının yanı sıra, değişik dönemlerde; Gaziantepspor Kulübü

Başkanlığı, Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanlığı, TOBB Tekstil Danışma Kurulu Başkanlığı, Gaziantep Tekstil Sanayi İşverenleri Derneği Başkanlığı, Gaziantep Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi Anonim Şirketi Başkanlığı, TOBB Serbest Bölgeler Kurulu Kurucu Başkanlığı, Gaziantep Sanayi Odası Meclis Başkanlığı, TOBB Yüksek Koordinasyon Kurulu Üyeliği, TOBB Sanayi Konseyi Üyeliği, DEİK Yönetim Kurulu Üyeliği, TÜBİTAK Bilim Kurulu Üyeliği ve Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Abdulkadir Konukoğlu; halen Gaziantep Sanayi Odası Onursal Başkanlığı, Pamuklu Tekstil Sanayicileri Birliği Başkanlığı, TOBB Türkiye Tekstil Sanayi Meclisi Başkanlığı, Sani Konukoğlu Vakfı Mütevelli Heyet Başkanlığı, Sanko Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanlığı ve Sanko Holding Onursal Başkanlığı görevlerini yürütmekte.



## SANKO HOLDİNG'İ TANIYALIM

Şirketin temelleri beş kuşak önce, 1904 yılında büyük dede Sani Bey'in kurduğu yedi dokuma tezgâhı ile atıldı. Sani Bey'in başladığı mütevazı dokuma işini, kendisinden sonra oğlu Zekeriye Bey devam ettirdi. 1926 yılında babasından dokuma tezgâhını ve mesleğini devralan Zekeriye Bey, geliştirdiği işi, 1943'te oğlu Sani Konukoğlu'na bıraktı. Sani Bey, babasından aldığı dede mesleği dokumacılığı, yaptığı önemli yatırımlar ve girişimlerle büyük bir işletmeye dönüştürdü. "İşin hilesi dürüstlüktür" ilkesini benimseyen Sani Konukoğlu, ileri görüşlülüğü ve büyük hedefleriyle firmayı, dünya çapında ürün ve servisler sunan şirketler topluluğu haline getirmeyi başardı. Sani Bey, 1989 yılında, sosyal sorumluluk projelerine kurumsal boyut kazandırmak ve toplumsal dayanışmaya katkı sağlamak amacıyla Sani Konukoğlu Vakfı'nın kuruluşunu gerçekleştirdi. Anadolu sanayileşmesinin öncüsü Sani Bey, geçirdiği kalp rahatsızlığı sonucu 16 Ocak 1994'te vefat etti. Babasının vefatı sonrasında Sanko Grubu Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Abdulkadir Konukoğlu getirildi. Abdulkadir Konukoğlu, kardeşleri ile birlikte Sanko'yu geleceği olan sektörlerle yönlendirdi. 1996 yılında Sanko Grup şirketleri, Sanko Holding çatısı altında yapılandırıldı. Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, 2013 yılı sonunda görevini, Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zeki Konukoğlu'na devretti. 1904 yılında yedi dokuma tezgâhı ile temeli atılan Sanko, günümüzde farklı sektörlerde 14 bin çalışanıyla üretim yapıyor. Bir kısmı sular altında kalan 2300 yıllık Zeugma kentinden çok sayıda tarihi eserin kurtarılmasında ve Kargamış Antik kentindeki bilimsel kazılara ve yayınlara katkılarıyla Sanko, bir asrı aşan tarihiyle değer katmanın ve bu değerleri korumanın önemini bir kez daha vurguladı.



### **Ülke ihracatı tarihi bir rekor kırdı. Sanayici ve ihracatçı olarak 2023 hedeflerimize ulaşmamız için sizce nasıl bir yol izlenmeli?**

İhracatta özellikle dünya genelinde ekonomik anlamda sıkıntılı bir süreçte ulaşılan rakam fevkalade önemli. Bu başarı, ihracat için her türlü desteği veren siyasi iradenin, dış satımda tıkanıklıkların aşılması için yoğun çaba gösteren TİM ile daha çok üretim, istihdam ve ihracatı milli bir görev kabul eden sanayicilerimizdir.

2023 yılı hedeflerine ulaşmak için şimdiye kadar yapılan çalışmaların da üzerinde bir performansla, Ar-Ge ve inovasyon yapılarak; daha kaliteli, yenilikçi, piyasa beklentilerini karşılayan ürünler geliştirilmesi gerekli. İhracatçılar olarak yeryüzünde ayak basılmayan ülke, ihracat yapılmayan insan topluluğu bırakmamalıyız. Mevcut pazarlarda ise payımızı ve ihracat gelirimizi artırmaya yönelik çalışmalar yapmalıyız. Devlet ve özel sektör bu anlamda şimdiye kadar yürüttüğü başarılı çalışmaları daha da ileriye götürmeli.

### **2019 için Türkiye ekonomisi öngörünüz nedir?**

Dünya genelinde belli merkezlerin saldırısı altında olan ekonomimiz bunları göğüsledi ve toparlanma sürecine girdi. Ekonomi hep böyle gidecek değil. Yerel seçim sonrası, yılın ikinci yarısında toparlanma, üçüncü çeyrekte ise yatırımlar başlar. Ekonomideki iyileşmeye bağlı olarak yılın ikinci yarısından itibaren iç ve dış finans çevrelerinin kredi musluklarını açacağına inanıyorum. Türkiye bugüne kadar bir çok badireyi atlattı, bunu da atlatacağımızdan şüphem yok. Ülkemize ve milletimize güveniyorum.



TİM'in ilk 1000 ihracatçı firma araştırmasında Sanko Holding bünyesinde yer alan 4 şirket bulunuyor.

# TİM İHRACAT MEŞALESİNİ GAZİANTEP'TE YAKTI

AÇIK İLETİŞİM PLATFORMU NİTELİĞİNDE OLAN BÖLGESEL MECLİSLERİN İLKİ "TİM GÜNEYDOĞU ANADOLU MECLİSİ" ADIYLA GAZİANTEP'TE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. "DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE" HEDEFİ DOĞRULTUSUNDA İHRACATÇININ TALEPLERİ DİLE GETİRİLİRKEN, BÖLGESEL SORUNLAR DA MASAYA YATIRILDI.



**G**eçtiğimiz Temmuz ayında göreve başlayan TİM Yönetimi, ihracatı tabana yaymak ve ihracatçının mecliste temsilini güçlendirmek için yola çıktı. 61 ihracatçı birliği, 13 genel sektör ve 27 sektörü ile 85 bine yaklaşan ihracat ailesinin çatı kuruluşu TİM, ihracat ekosisteminin Türkiye'nin dört bir yanındaki tüm paydaşları ile buluşturmayı amaçlıyor. TİM, açık iletişim platformu niteliğinde olan Bölgesel Meclislerin ilkinin "TİM Gü-

neydoğu Anadolu Meclisi" adıyla Gaziantep'te gerçekleştirdi. 360 derecelik yeni bakış açısıyla "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefi doğrultusunda ihracatçının talepleri dile getirilirken, bölgesel sorunlar da masaya yatırıldı. TİM Başkanı İsmail Güllü'nün ev sahipliğinde gerçekleştirilen buluşmaya; Gaziantep Valisi Davut Gül, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) yönetimleri ile bölge iş dünyasından isimler katıldı.

## **"Ülkeyi baştan başa dolaşacağız"**

Bölgesel problemlerin ele alındığı toplantıda TİM Başkanı İsmail Gülle; "Meclisler, ülkemizin geçmişinden bugüne, sosyal, kültürel ve politik yaşamında çok özel ve değerli buluşma şekilleridir. Buradan hareketle TİM olarak, Anadolu'yu karış karış gezeceğimiz meclis toplantılarımızın ilkine, GAİB iş birliğinde Gaziantep'te başlıyoruz. Makro planların yanında iller bazında, birliklerimiz ve illerimizin kanaat önderlerinin de desteği ile daha mikro ölçekte ve isabetli çalışmalar, bizi başarıya götürebilme potansiyeli taşıyor. Gaziantep'te meşalesini yaktığımız bu heyecanı, en kısa sürede bir Türkiye turnesi gibi ele alacak ve ülkemizi baştan başa dolaşacağız" açıklamalarını yaptı.

## **Gaziantep'in ürün ve pazar çeşidi artacak**

Gaziantep'in 6,9 milyar dolarla 2018'de en çok ihracat yapan 6'ncı il olduğunu ve toplam ihracattan yüzde 4,1 pay aldığını belirten TİM Başkanı, "Bölgenin en güçlü sanayisine sahip Gaziantep, son 6 yıldır 6,5 milyar dolar seviyelerini bir türlü kıramadı. Geçtiğimiz sene ilimizin ihracat artışı yüzde 4 seviyelerinde kaldı. 2019'da bu artışı çift haneli rakamlara kesinlikle taşıyacağız. İlimiz 2008 yılından bu yana hep 6'ncı sırada oldu. Ancak Gaziantep'i ilk 5'e taşıyacağımıza inancım tam. İlimiz ürün çeşitliliği anlamında henüz istediğimiz noktada değil. Dolayısıyla, halı başta olmak üzere, tekstil, makarna, kâğıt ve orman ürünleri, hububat gibi kalemlerin yanına, acilen yeni ürünler eklememiz, yeni sektörlere yatırım yapmamız çok önemli. Pazarlara

baktığımızda ihracatın neredeyse dörtte birini Irak'a yaptığını görüyoruz. Firma bakımından, 2018'de ilimizde ihracat yapan 2700 firmanın 630'u, sadece tek bir ülkeye ihraç ediyor. 146 firmamız sadece Irak'a, 115 firmamız sadece Suriye'ye ihracat yapıyor. Bu noktada 'TİM Güneydoğu Anadolu Meclisi' devreye girecek. Bu firmaları bulacağız, her firmayı ihracat yapabileceği en az iki pazara daha götüreceğiz. Bunun için ticaret ve alım heyetleri organize edeceğiz. Fuar katılımları, potansiyel müşteri ziyaretleri düzenleyeceğiz. Bu sayede, firmalarımızın tek bir yere yoğunlaşması

sında son aşamaya geldiklerini ifade etti. Kileci, bu çalışmanın yeni pazarlar ve ürünler konusunda yol gösterici olacağını belirterek, "Gidecek çok yolumuz var. Yeni pazarlara giriş konusunda ısrarcı olmak zorundayız. Dünyada en fazla ihracatı yapılan 200 ürün içinde Gaziantep'in ürün sayısı 28. Bu 28 üründe Gaziantep'in 1,7 milyar dolar ihracatı var" dedi.

## **Rekabeti yönetmeliyiz**

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ise dünyada çok ciddi rekabet yaşandığına işaret ederek, "Bu rekabeti biz yönetmeli-

***TİM, Anadolu'yu karış karış gezeceği meclis toplantılarına başladı. Bölgesel meclislerin ilk durağı 1,7 milyar dolar ihracatı ile Gaziantep oldu.***

yerine, çok çeşitli pazarlara ihracat yaparak riski dağıtmalarını sağlayacağız" şeklinde konuştu.

## **'İhracat 2019 Raporu' yol gösterici olacak**

Güneydoğu Anadolu Tekstil İhracatçıları Birliği Başkanı Ali Fikret Kileci ise, TİM İhracat 2019 Raporu'ndan elde edilen çıktıların, Gaziantep'te uygulama çalışma-

yiz. En büyük gücümüz lokasyon. Bu şehrin geçmişten gelen üretim gücü var. Beş saatlik uçuş mesafesinde 2 milyar kişi yaşıyor. Altı organize sanayi bölgesinde 150 bin çalışmamız var. Ancak çok ciddi zayıf halkalarımız var. Derhal yüksek teknolojiye geçmemiz gerekiyor. Sanayi-üniversite iş birliğini tesis etmemiz gerekiyor. Hızla teknoparklar kurmalıyız" şeklinde görüşlerini aktardı.



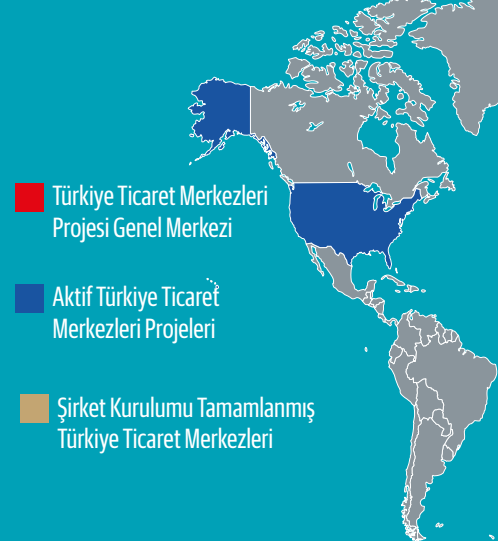


# İHRACAT TTM'LERLE YÜKSELECEK

TÜRKİYE TİCARET MERKEZLERİ'NDE (TTM) FİRMALARA YILLIK 1,5 MİLYON DOLARA KADAR KİRA DESTEĞİ, TTM BAŞINA 300 BİN DOLAR TANITIM VE 300 BİN DOLAR DEKORASYON DESTEĞİ SAĞLANIYOR. POTANSİYEL TAŞIYAN ANCAK YÜKSEK MALİYETLER SEBEBİYLE YURT DIŞINDA OFİS AÇAMAYAN FİRMALAR, BU MERKEZLERDE ÜRÜNLERİNİ YILIN TAMAMINDA TANITABİLİYOR. BUGÜNE KADAR TTM'LER GENELİNDE 3000'E YAKIN FİRMA TEMSİLCİSİ, BİRLİKLER, SANAYİ TİCARET ODALARI VE DERNEKLER FAYDA SAĞLADI.



## TÜRKİYE TİCARET MERKEZLERİ HARİTASI





**i**hracatçı bir firma, New York'ta ofis, Londra'da showroom veya Dubai'de depo açmaya kalksa, nasıl bir maliyet tablosuyla karşılaşır? Dünyanın en pahalı bu kentlerinde kiralardan haberiniz var mı? Peki, uzman personel tutmak, tefrişat ve tanıtım giderleri ne düzeydedir? Hele ki yeni girdiğiniz bir pazarda hukuki ve mali danışmanlığa da ihtiyacınız olursa, gidebilir misiniz?

Bu karamsar sorulara, ülkemiz adına verilmiş çok güzel ortak bir cevap var: Türkiye Ticaret Merkezleri (TTM). Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda, değişen rekabet koşulları ve ihtiyaca uygun olarak ihracatın gelişmesine olanak sağlamak için Ticaret Bakanlığı'nca desteklenen TTM projesi, TİM öncülüğünde 2016 yılından beri faaliyetlerini sürdürüyor. Hedeflenen ihracata ulaşmak için önemli bir misyon edinen TTM'lerde, firmaların kira, sektörel tanıtım ve tefrişat harcamaları destekleniyor.

### **Yüzde 75'lik destek**

Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen destek oranı hedef ve öncelikli ülkelerde yüzde 75, diğer ülkelerde ise yüzde 60 seviyesinde. Fuar merkezi mantığında işleyen TTM'ler, yurt dışı pazarlara açılmakta zorluk çeken orta ve küçük ölçekli firmaların da uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştırıyor.

TTM projesi, ihracatçı firmalarımızın gelecek dönem planlarını şekillendirirken, ulaşmak istedikleri dış pazarlarda yaşayabilecekleri riskleri azaltıyor. Böylece iş geliştirme süreçlerinde yeni kapılar açılıyor, şirketler ihracatlarını artırarak ülkemize katkıda bulunuyor.

### **Şu an aktif 9 TTM var**

TTM'ler kapsamında, katılımcı firmalar, sektörlerine uygun yurt dışı pazarlarda faaliyet gösteriyor, yıl boyunca kullanabilecekleri ofis, depo ya da showroom alanlarına sahip olarak, ürün veya hizmetlerini sergileyebiliyorlar. Bugüne kadar yapılan etkinlikler ve B2B görüşmeleriyle birlikte, 3000'e yakın firma temsilcisi, birlikler, sanayi ticaret odaları ve dernekler fayda sağladı.

ABD'de beş, İngiltere'de iki, BAE'de iki olmak üzere şu an aktif olarak çalışan 9 TTM bulunuyor. New York'ta deri, iş kontratları, ev tekstili, hazır giyim ve halı sektörleri; Londra'da bilişim ve seramik; Dubai'de ise mücevher ve bilişim sektörleri TTM'lerden hizmet alıyor.

### **365 gün 7/24 fuar ortamı**

Hedef ülkesini belirlemiş, ihracat yaparak büyümeyi planlayan bir firmasınız, fakat yabancı sularda yüzmek kolay değil! Tanıtım önemli, ama maliyeti yüksek. Fuarlara katılıyorsunuz ama seçenek çok, süre kısıtlı ve maliyet yine fazla.

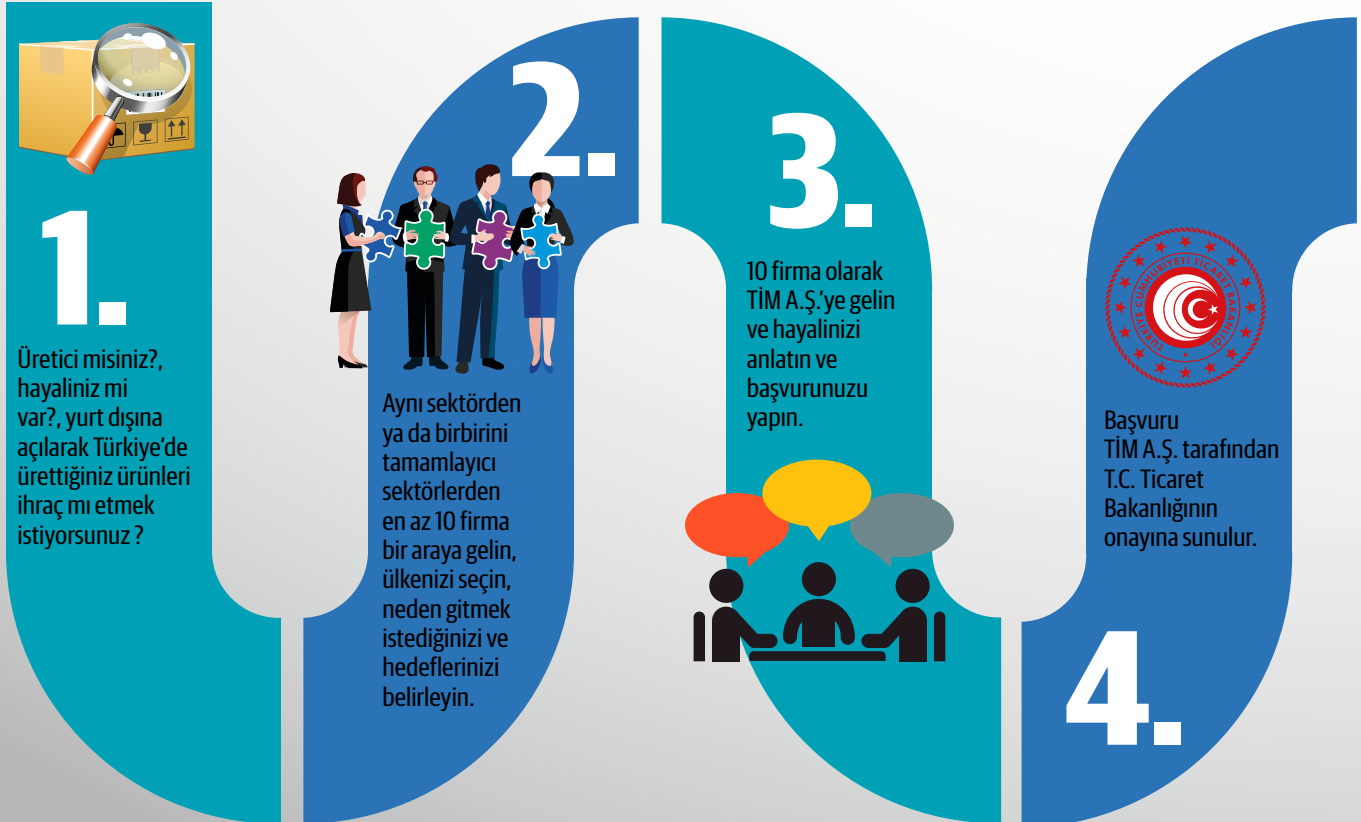
TTM'ler sayesinde Türk şirketleri masraflarının yüzde 75'ine kadarını geri ödemesiz olarak karşılıyor. Üstelik hedef ülkede 365 gün 7/24 hizmet veren bir ofise sahip olunuyor.

TTM başına, yıllık 1,5 milyon dolara kadar kira, bir sefere mahsus olmak üzere 300 bin dolar kurulum-dekorasyon teşviki, 300 bin dolara kadar tanıtım desteği sağlanıyor.

İhracat yapmak istediğiniz ülkelerin en prestijli lokasyonlarında, tüm yıl Ticaret Bakanlığının finansal desteği ve güvencesiyle, hukuktan mali danışmanlığa kadar tüm ihtiyaçlarınız için profesyonel destek alabiliyorsunuz. Size özel showroom alanında ürünlerinizi tanıtmaya imkanı sağlanıyor.

# 10 ADIMDA

## TÜRKİYE TİCARET MERKEZİ PROJESİ





5.

10 firmanın iş planında yer alan ülke/şehir içerisinde bulunan lokasyon kiralanır.

(Yapılan harcamalar, yıllık üst limit **1.500.000 \$** ve **%75**'e kadar desteklenir.)



6.

Kiralanın alanın tefrişat işleri yapılarak sektörün kullanımına uygun hale getirilir.

(Yapılan harcamalar, bir kereye mahsus limit **300.000 \$** ve **%75**'e kadar desteklenir.)



7.

Şirketler, tüm maddi yükümlülükleri şirketlere ait olan, kendi ürün ve hizmetlerini tanıtmak-pazarlamak için uygun özelliklere sahip personellerini istihdam ederler.



10.



TTM, ihracatçı firmalarımızın gelecek dönem planlarını hayata geçirirken; ulaşmak istedikleri pazarlardaki risklerini azaltan, iş geliştirme süreçlerinde yeni kapılar açan ve sonucunda firmaların ihracatına katkıda bulunan bir projedir.

TTM katılımcıları ilgili ülkelerde mali ve hukuki konularda danışabilecekleri kurumlar ile bir araya gelirler.

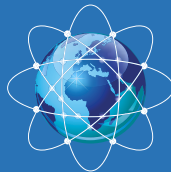
9.



TTM katılımcıları ürün ve hizmetlerine ait tanıtım faaliyetlerini profesyonel firmalar aracılığıyla gerçekleştirirler.

(Yapılan harcamalar, yıllık limit **300.000 \$** ve **%75**'e kadar desteklenir.)

8.





# GIDA, MÜCEVHER VE HAZIR GIYİM İÇİN ÇİN'DE BÜYÜK FIRSAT

TİCARET BAKANLIĞI 2021 YILINA DEK OLAN DÖNEMDE, ÇİN, HİNDİSTAN, RUSYA VE MEKSİKA'YI ÖZEL HEDEF PAZARLAR OLARAK BELİRLEYEREK, ÇALIŞMALARINI BU ÜLKELERE YOĞUNLAŞTIRDI. ARALARINDA EN BÜYÜĞÜ OLAN ÇİN, TAHMİN EDİLENİN AKSİNE LÜKS TÜKETİMDE ÇOK CAZİP FIRSATLAR BARINDIRIYOR.





Çin, 1,4 milyarlık nüfusu, 9 trilyon dolara ulaşan gayrisafi milli hasılası ile 'şimdilik' dünyanın en büyük ikinci ekonomisi. İngiltere merkezli finans kuruluşu Standard Chartered'in yayınladığı son rapora göre, 2030 yılında şu an dünyanın bir numarası olan ABD üçüncü sıraya gerileyecek; Çin ve Hindistan ise onun üzerinde sıralanacak. Çin, kalabalık nüfusu nedeniyle hammadde, ara malı ve tüketim mali ihtiyaçları bakımından giderek kabaran bir gidere sahip. Ülke sadece ihracat yapmıyor, aynı zamanda ciddi bir ithalatçı.

### **Gıdada potansiyel yüksek**

Çin, geçen yıl 1,8 trilyon dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Bu toplamın az sayılacak bir kısmı, 91 milyar dolar kadarını tarım ve gıda ürünleri oluşturdu. Çin'e tarım ürünleri ihracatı yapan ülkelerin başında ABD, Brezilya, Japonya, Tayland, Avustralya, Endonezya, Kanada ve Malezya geliyor.

Aynı zamanda ciddi bir tarım üreticisi olan Çin'in, GSYİH'nın yaklaşık yüzde 11'ini tarımsal üretim oluştururken, ülke istihdamının da

yaklaşık yüzde 36,7'si bu alanda çalışıyor. Çin, dünya gıda tüketimi ve dolayısıyla gıda endüstrisi açısından büyük bir öneme sahip. Önemli gıda ithalatçıları arasında yer alan ülke, ağırlıklı olarak bitkisel yağlar, çikolata ve şekerli mamuller, konserve meyve ve sebzeler ile unlu mamuller ithal ediyor. Büyüyen ekonominin yanı sıra, yükselen gelir düzeyi ve yaygınlaşan Batı tarzı tüketim alışkanlıkları sonucu gıda ithalatının da yıldan yıla artması bekleniyor.

**Ülkemiz için, maden, metallere ve kimyevi maddeler sektörlerinde önemli bir pazar olan Çin'in, en büyük ve en hızlı büyüyen e-ticaret pazarı olması; önümüzdeki dönemde gıda, mücevher ve hazır giyimde KOBİ'ler için önemini artıracak.**



## TİCARET SAVAŞLARI FIRSATA ÇEVİRİLEBİLİR

Bu yılın en önemli küresel gündemi olana ticaret savaşları, ABD ve Çin'in birçok alanda karşı karşıya gelmesine neden oluyor. Geçen yıl ABD'nin Türkiye'ye de uyguladığı çelik gibi sektörlerde aldığı ambargo kararları, ülkemiz açısından Asya pazarında yükselişe yol açmıştı. Özellikle otomotivde kullanılan bağlantı ekipmanları açısından Çin'de önemli fırsat var. Çin'deki fabrikalarda uluslararası otomotiv endüstrisini tüm aktörleri faaliyet gösteriyor. Üretilen araçlar, başta Çin'de olmak üzere, Afrika, Güney Amerika ve Rusya gibi birçok coğrafyada satılıyor. Türkiye'nin bir numaralı ihracatçı sektörü otomotivin en önemli bileşeni ise tedarik sanayi. Çin bu anlamda, Türkiye'ye göz kırıyor.



Gıda sektörü açısından başta sert kabuklu meyveler, balık, dondurulmuş yengeç ve diğer su ürünleri, bebek mamaları, makarna, işlenmiş et ürünleri, işlenmiş meyve sebzeler ve mineral sular gibi ürünlerde potansiyel yüksek. Ancak Çin'in gıda ithalatında, belgeleme işlemleri için son derece sıkı ve karmaşık kurallar bulunduğu unutulmamalı.

### ***Dış ticaret açığımız büyük***

Türkiye, 2018'de Çin'den 20,7 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Buna karşın Çin'e yaklaşık 3 milyar

***Çin, lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olarak öne çıkıyor. Kaliteli ve lüks markalara para harcayabilen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor.***

dolar ihracat yapabildik. Çin aslında birçok sektörde Türkiye için önemli fırsatlar barındırıyor.

Türkiye'nin Çin'e ihraç ettiği ürünler arasında mermer, krom, bakır gibi maden kaynakları, demir ve yassı çelik gibi mamuller bulunuyor. 2018 yılında Çin'e 1,5 milyar do-

larlık maden ihracatı gerçekleştirildi. Türkiye'nin Çin'den ithal ettiği ürünlerin başında da bilgisayar ve telefon gibi otomatik bilgi işlem makineleri, elektrikli cihazlar, pamuk, otomotiv yan sanayi geliyor.

### ***En büyük e-ihracat pazarı***

Çin, aynı zamanda dünyanın en büyük ve en hızlı büyüyen e-ticaret pazarı. Sınır ötesi e-ticaret ile ürün satın alan tüketicilerin oranı 2015 yılında yüzde 34 iken, 2017'de yüzde 67'ye ulaşmış durumda. Çin'in 2020 yılına kadar dünyadaki en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor.

Çin, özellikle lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olarak öne çıkıyor. Bu büyük ülkede, kaliteli ürünlere para harcamak isteyen 350 milyon kadar, neredeyse AB nüfusuna denk, orta ve üst gelir düzeyinde insan bulunuyor. Kaliteli ve lüks markalara para harcayabilen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor.

### ***E-ticaret, ihracattan yüzde 30 avantajlı***

Sınır ötesi e-ticaret, Çin online tüketici pazarına doğrudan ve uygun maliyetli erişmek için yeni bir yol sunuyor. Sınır ötesi e-ticaret üzerinden ihracat yapan bir satıcı, geleneksel süreçleri kullanarak yapılan ihracata kıyasla, lojistik ve finansal maliyetlerde yüzde 30'a varan bir tasarruf sağlarken, ürününü de denetimler dahil olmak üzere çok daha kısa sürede gönderebiliyor. Bu pazarda başarıya ulaşmak için bir şirketin esnek bir yapıda olması ve sürekli değişen e-ticaret düzenlemeleri ve trendlerini takip ederek



kendisini yenilemesi ilk şart. Yani sıra stratejisini Çin pazarının yerel alışkanlıklarına uyarlaması mutlaka gerekli. Çin'de iş yapma biçimleri, maalesef henüz tamamen kurumsal zeminde ilerlemiyor. Bu yüzden ticaret yaparken, kişisel ilişkiler ön plana çıkıyor. Bu nedenle "networking" pazara giriş ve tutunma için büyük önem taşıyor. Dikkat edilmesi gereken bir başka husus da kurallar çok iyi tanımlanmadığı ya da iyi anlaşılmadığı için, yabancı bir işletme, genellikle gri bir bölgede çalıştığı hissine sahip olabiliyor. Bu aşamada yerel kültürü ve pazarın karmaşıklığını anlayan yerel bir ortağın ilişkilerin kurulmasında devreye girmesi işleri kolaylaştırıyor. Yerel ortak aynı zamanda bazı pazaryerlerine girişte de anahtar görevi üstlenebiliyor. Örneğin, yerel bir pazaryeri olan Taobao.com'a ve sosyal medya sitesi WeChat'e üyelik için Çin vatandaşı olma şartı aranıyor. Bu gibi durumlarda, yabancı şirket Çinli bir çalışan istihdam ede-

bileceği gibi servis sağlayıcısı şirket ile de anlaşabiliyor.

### **Yeni havalimanı e-ihracatı sıçratacak**

Türkiye'de e-ihracat yapan firma sayısı şimdilik henüz az. Ancak bu yönde çok önemli bir istek var ve e-ihracata yönelen firma sayısı çok hızlı bir şekilde artıyor. 2018 yılında e-ihracata başlayan firma sayısı, 2017'e göre yüzde 40 arttı. Dünyanın en büyükleri arasında yerini almaya hazırlanan İstanbul Havalimanı'nın tamamen devreye girmesiyle e-ihracatta önemli bir patlama yaşanması bekleniyor. Çünkü e-ihracatın olmazsa olmazı çok iyi bir lojistik desteği. E-ihracat Eylem Planı'nda da belirtildiği gibi başta İstanbul Havalimanı olmak üzere belirlenen bölgelerin "bölgesel lojistik merkezleri" haline getirilmesiyle e-ihracat yapan şirketlerimiz geniş bir bölgeye düşük maliyet ve yüksek bir hızla erişim olanağına kavuşacak.

## **ÇİN ULUSLARARASI İTHALAT FUARI'NIN İKİNCİSİNDE KATILIM 5 KATINA ÇIKACAK**

Geçen yıl Şanghay'da düzenlenen ilk Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nda, dünya genelinde 172 ülkeden yaklaşık 3.600 katılımcı yer aldı. Fuarda, firmalar, yerli ürünlerini tanıttı ve bu ürünler Çinli tüketicilerin beğenisini kazandı. Ülkemizce milli katılımın gerçekleştirildiği fuara gıda ve tarımsal ürünler, aksesuar ve tüketici ürünleri, tüketici elektroniği ve elektronik aletler, giyim, otomobil, mobilya, mücevher, üst düzey akıllı ekipmanlar, hizmet sektörleri olmak üzere 6 ayrı holde 861 m<sup>2</sup> alanda 38 firmamız iştirak etti. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından Çin Uluslararası İthalat Fuarı hakkında yapılan değerlendirmede "Çin Halk Cumhuriyeti'ne yönelik ihracatımızın artırılmasını teminen, Bakanlıklarınca CIIE'nin 2019 yılında aynı tarihlerde gerçekleştirilecek ikinci versiyonuna 4.000 m<sup>2</sup>'lik bir alanda daha güçlü bir düzeyde katılım sağlanmasına karar verildiği belirtildi" denildi. Yaklaşık 1,4 milyar nüfusun gün geçtikçe artan gıda tüketim talepleri karşısında, ÇKP Merkez Komitesi ve Çin Devlet Konseyi'nin yayınladığı söz konusu planda, Çin'deki yetersiz tarım ürünlerinin ithalatının aktif bir şekilde genişletilmesi ve ithalat kanallarının çeşitlendirilmesi talep edildi.









Kenevirin küresel ekonomideki yeri yükseliyor

# TÜRKİYE HIZLI GİRİŞ YAPTI

DÜNYADA KULLANIMI HIZLA ARTAN KENEVİR İÇİN TÜRKİYE'DE ÇALIŞMALAR BAŞLATILDI. KENEVİR, OTOMOTİV, İNŞAAT VE İZOLASYON MALZEMESİ, KUMAŞ, GEMİ HALATI, KOZMETİK, BİYODİZEL, BİTKİSEL YAĞ, YEM VE KAĞIT SANAYİSİ GİBİ ÇOK GENİŞ BİR YELPAZEDE EKONOMİYE KATKI SAĞLIYOR.

**T**ürkiye'de uzun yıllardır yasaklı olan ve 2016 yılında 19 ilde yetiştirilmesi kontrollü olarak serbest bırakılan kenevir bitkisi, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamalarıyla tekrar gündeme girdi. Erdoğan, "Kenevire dayalı yapılması gereken bazı şeyleri ithal ürünlerle karşılıyoruz. Şimdi yeniden bu alanda Tarım Bakanlığımız bir çalışmanın içerisine giriyor ve bu adımları atacağız. Yeniden bunu üreteceğiz" demesiyle gözler bu alana çevrildi. Kenevir başlıca; tarım, sağlık, tekstil, geri dönüşüm, otomotiv, mobilya, gıda, kâğıt, inşaat ve kişisel ürünlerde kullanılıyor. Lif ve saplarından elde edilebilen biyo-polimer ve biyo-plastiklerinin yakın gelecekte petrol türevlerinden elde edilen polimer ve plastiklerin yerini alması bekleniyor. Biyo kökenli maddelerin en büyük özelliği ise çevre kirliliği yapmamaları. Kenevir lifinin ise dayanıklılığı yüksek. Bu özelliği ile balıkçı ağlarının yapımında önemli bir hammadde. Sağlamlığı nedeniyle de sicim, ip, halat ve urgan yapımında, çadır

## SAVUNMA SANAYİSİNDE KENEVİR

Son yıllarda imza attığı işlerle kendi güvenlik güçlerinin çok stratejik avantajlar kazanmasının yanı sıra dünyanın gıpta ettiği projelere de imza atan yerli ve milli savunma sanayi, kenevirini kullanarak başarısını çok daha ileri taşımanın hedefinde. Kenevir, "Kirpi" gibi araçların kaportaları ve iç döşemeleri için kullanılabilir. Uzmanlara göre yerli ve milli silahların hemen hepsinin kenevirden yapılması mümkün. Mevcut miğferlerin yaklaşık 1,5 kg ağırlığında olduğuna işaret eden uzmanlar kenevirden yapılan yerli miğferin 650 gram olacağını ve kurşun geçirmeyeceğini belirtiyor. Piyade tüfeğinden tanklara, silahlı ve silahsız insansız hava araçlarından askerlerin miğferlerine kadar hemen her alanda kenevir kullanılabilecek. Bu ürünler hem daha sağlam, hem de daha ucuza mal edilecek. Kenevir kullanılarak üretilecek savunma araç gereçleri çok ciddi bir ihracat kalemi anlamı da taşıyor. Kenevirden yapılan ürünler daha sağlıklı, uzun ömürlü ve dayanıklı oluyor.

bezleri ve askeri amaçlı kamuflaj örtülerinin yapımında, ayakkabı ve şapka yapımında kullanılıyor.

### **İlaçta çok etkili**

Kurutulmuş kenevir tohumlarından soğuk sıkımla elde edilen yağ, Omega-3 ve Omega-6 gibi esansiyel yağ asitleri bulunuyor. İlaç sektörü için yüksek verime sahip bir hammadde olan kenevirin, ağrı kesici etkisi glokom, artrit, romatizma, kalp, sara, astım, mide, uykusuzluk, omurga rahatsızlıkları gibi en az 250 hastalığın tedavisinde işe yarıyor. Bazı etken maddelerden ilaç sanayi hammadde olarak yararlanırken AIDS ve kanser tedavisinde kemoterapi ve radyoterapinin olumsuz etkilerini azalttığı ve radyasyonu temizlemede faydalı olduğu tıp çevreleri tarafından onaylandı.

### **Hem çiftçi hem sanayici kazanır**

Küspesi kesif yem hammaddesi olarak hayvan beslenmesinde değerlendiriliyor. Endüstriyel kenevir üretiminin artırılmasıyla et üretim maliyetinin yüzde 60'ını oluşturan

ve ham maddesinin büyük bir kısmı ithal olan yem giderinin de düşeceği tahmin ediliyor. Kenevir sapından elde edilen selülozdan kâğıt sanayii yararlanırken, binaların yalıtımında son derece dayanıklı, ucuz, esnek ve zararsız bir hammadde.

Kenevir ekiminin artması ve bu doğrultudaki sanayinin de gelişmesiyle çevre dostu tarımsal ve endüstriyel ürünler geliştirilebilecek. Kenevirin tekrar üretime girmesiyle hem çiftçi kazanacak hem de sanayici kazanacak ve ülkeye katma değer sağlamış olacak.

### **Yasaklanması, ülke için kayıp**

Kenevirin birçok alanda kullanıldığına değinen ve böyle bir bitkinin kullanımının yasaklanmasının ülkemiz için büyük bir kayıp olduğu yorumunda bulunan İstanbul Aydın Üniversitesi Gıda Araştırmaları Uygulama Merkezi Müdürü Prof. Dr. Şükrü Karataş, "Sanayi kenevirini M.Ö. 2700'li yıllarda Çin'de keşfedildi. 2200 yıldır da Avrupa'da ve Ortadoğu'da ekimi



yapılmaktadır. Türkiye'de ise bu alanda yapılan bu çalışmalar neticesinde kenevir bitkisinin ekimin yaygınlaştırılması ve tarıma kazandırılması amaçlanmaktadır. Sanayi keneviri çok amaçlı kullanılan bir bitkidir. Kullanım alanı bu kadar geniş olan bir bitkinin kullanımının yasaklanmış olması, ülkemiz için ekonomik girdi anlamında büyük bir kayıptır" diyor.

### **Kenevir ekiminin artması ve bu doğrultudaki sanayinin de gelişmesiyle çevre dostu tarımsal ve endüstriyel ürünler geliştirilebilecek.**

Sanayi kenevirinin sıkıntılı bir bitki olması nedeniyle bilimsel çalışmalarda kullanılmadığına da değinen Prof. Dr. Karataş, "Özellikle ilaç yapımında kullanılan bu bitkinin; tekstil, gıda, tarım sanayisinde geniş bir kullanım alanı var. Kontrollü bir şekilde bilimsel çalışmalar yapılması da sağlanmalı. Dört ayda yetişen bir dönümlük kenevir bitkisi, yirmi beş dönümlük ağacın sağladığı oksijeni sağlıyor. Bunun yanı sıra gıda alanına da baktığımızda kenevirin içinde Omega 3, 6 ve 9 ile E vitamini bulunuyor. Osmanlı döneminde tıp alanında kenevirin, kötü amaçlı kullanılmaması için kontrollü ve sınırlı bir şekilde kullanımına izin veriliyor. Nitekim ağırlıklı olarak ilaç sektöründe kullanılan kenevirin diğer sektörlerde de kullanımını yaygınlaştırmamız lazım" açıklamalarında bulunuyor.

#### **Küresel pazar 30 milyar dolar**

Kenevirde elde edilen ürünlerin dünyadaki ticarete konu değerinin 30 milyar dolar seviyelerinde olduğu ifade ediliyor. Küresel kenevir pazarının toplam büyüklüğünün

2022 yılına kadar 32 milyar dolara, 2027 yılına kadar ise 57 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

Dünyaya bakacak olursak pek çok ülkede eşzamanlı olarak kenevirin üretiminde dönüş yaşanıyor. ABD ve Kanada kenevir üretimi ile kısmi tıbbi ürünlerinin kullanımını yasalılaştıran ülkelerin öncüleri arasında. Rusya'da Aralık ayında tıbbi kenevir yasallaştı. Hollanda, Fransa ve Çin

ekim alanlarını artırdı. Yunanistan ve Bulgaristan'da ekim yapılıyor. Almanya'da devlet, kenevir üreticilerinin üretimi artırmaları için destek ve planlama projeleri açıkladı. Ülkeler ve kurumlar üretim istatistiklerini düzenli olarak tutarak, Ar-Ge çalışmaları ile beklenti ve strateji oluşturmaya başladı.

ABD'de kenevir bazlı tüketici ürünlerini pazarının 2022 yılında 20 milyar doları aşabileceği bazı kaynaklarca öngörülüyor. 2018'de ise 200 bin kişinin istihdam edildiği pazardan 11 milyar dolar kaynak yaratıldı. ABD'de federal hükümet yasal kenevir üretimine bağlı şirketlerden topladığı vergi yüzde 57 artışla 1 milyar doların üzerine çıktı. İsrail Parlamentosu ise geçen 27 Ocak'ta kenevir ve ürünlerinin ihracatına onay verdi.

Uzmanlar ve pedagoglar kenevirin sağladığı ekonominin topluma aktarılması konusunda ise dikkatli olunması uyarılarında bulunuyor. Sağlık alanında kullanımına dair TÜBİTAK ve AB ile ortak projeler yürüten üniversiteler Türkiye'de yasal olarak sadece kenevir tohumunun saf yağını kullanabildiklerini belir-

tiyor. Yasal düzenlemeler yapılırsa bu tarz ürünler Türkiye'de üretilebilecek.

#### **Girişimcilere fırsat**

Kenevir pazarı aynı zamanda farklı ürün oluşturmak isteyen girişimcilere de önemli fırsatlar sunacak. Kenevirde elde edilen CBD bazlı ürünlerden niş pazarlar da yaratıldı. Bu ürünler, oldukça yüksek katma değer ile piyasaya sürülüyor. 60 dolara nemlendirici krem, 22 dolara dudak kremi, 20 dolara deodorant, 24 dolara rimel satılabiliyor. Yiyecek ve içecek markaları tarafından da keşfedilen kenevirin kullanıldığı şekerlemeler 45 dolara, bir kutu soda 30 dolara satılıyor. Kenevir bazlı ürünler sadece insanlar için değil, evcil hayvanlar pazarında da kullanılıyor. 32 dolar ödeyerek kedi ödül maması alabiliyorsunuz.

### **YERLİ OTOMOBİL İÇİN KENEVİR ÖNERİSİ**

Ankara Üniversitesi Eczacılık ve Ziraat Fakültelerinden bilim insanları kenevir üretiminin ülke ekonomisine yapacağı katkılara ilişkin bir rapor hazırladı. "Kenevir Raporu"nda ürünün, yerli otomobilden bina yalıtımına, sağlıktan tekstile kadar birçok alanda kullanılabileceği belirtildi. Kenevirin sanayinin birçok alanı için hammadde olarak kullanıldığı belirtilirken, ihracat potansiyelinin de bulunduğu kaydedildi. Raporla, otomotiv sektöründe kullanılacak kenevirle, taşıt gövdesinin dayanıklılığını çelikten 10 kat fazla artırmanın mümkün olduğu belirtiliyor. Türkiye'nin yerli otomobilinde de kenevir kullanılması tavsiye ediliyor.



# BAŞKENTİ MALATYA'DAN DÜNYA SOFRALARINA

**B**üyük İskender'in Asya seferlerinden sonra getirilmiş Anadolu'ya ilk kayısı tohumları.

Ama öyle ki Anadolu'yu anavatan bellemiş, bugün dünyanın en büyük üreticisi haline Türkiye'yi getirmiş.

Yaş meyvesiyle nefaset, çekirdeğiyle şifa veren; türlü çeşit tatlısıyla sofraları güzelleştiren kayısı, kurutulmuş haliyle ülkenin çok önemli bir ekonomik değeri. Kendine özgü tat ve aroması, göz alıcı renkleriyle her yaşta tüketicisi olan kayısının, reçeli, pestili, nektarı, pekmezi ve tatlısı başta olmak üzere birçok tüketim şekli bulunuyor.

Dünyanın en büyük kayısı üreticisi Türkiye, küresel toplamın yüzde 10'unu karşılıyor. Kayısı yaklaşık 60 ülkede yetiştiriliyor, ama dünyada başkenti neresi dersanız; cevap tek: Malatya. Türkiye yaş kayısı üretiminin yaklaşık yüzde 50'si, kuru kayısı üretiminin ise yüzde 90'ı Malatya'da yapılıyor. Hacıha-

liloğlu, Kabaası, Soğancı ve Çataloğlu isimli çeşitler kuru kayısında Malatya'nın gözdeleleri.

## ***İhracatın yüzde 95'i kuru kayısı***

Türkiye geçtiğimiz yıl 254 milyon dolar kuru kayısı, 17,5 milyon dolar da kayısı çekirdeği ihracatı yaptı. Kuru meyve ihracatımızda kayısı, üzümün ardından en fazla ihraç edilen ürünüdür.

Türkiye'nin kayısı ihracatının yüzde 5'i yaş, yüzde 95'i kurutulmuş biçimde gerçekleşiyor. Ortalama 4 kg yaş kayısından 1 kg kuru kayısı elde ediliyor. Kuru kayısının en fazla ihraç edildiği ülke ise ABD. Daha sonra Avrupa ülkeleri, Avustralya, Brezilya ve Rusya sıralanıyor. 100'den fazla ülkeye ihraç edilen Malatya Kayısı, dünya kuru kayısı üretiminin yüzde 85'ini karşılıyor. "Malatya Kayısı" Avrupa Birliği tarafından coğrafi işaret tescilli olmasıyla hem kentin tanıtımına hem de ülke ekonomisine katkı sağlıyor.





PROF. DR. EMRE ALKİN

**TALEP ENFLASYONUNDAN BAHSETMEK MÜMKÜN DEĞİL, AMA MALİYET ENFLASYONU VAR. KASADA YÜZDE 10 İNDİRİMLE ENFLASYONU KALICI ŞEKİLDE DÜŞÜRMEK MÜMKÜN DEĞİL. MALİYETLERİ AŞAĞI ÇEKECEK RADİKAL ADIMLAR GEREKİYOR.**

**G**eçen ay medyada "Emre Alkin'den enflasyon için dört öneri" başlığıyla yayınlanan haberler vardı. Aklıma İMKB Eski Başkanı Osman Birsen geldi. Beraber çalıştığım ve feyiz aldığım üstat bana bir keresinde şöyle demişti: "Ekonomi ile ilgili önerilerde aşağı yukarı herkes mantıklı olanı söyler. Ancak önemli olan mantıklı olanı yaptırmaktır. Yani pasta yeme demek kolay, önemli olan şişman kişiye pastayı yedirtmeyecek doktoru bulmaktır." Kesinlikle doğru bir önerme. Sosyal medyada bazen bana serzenişte bulunanlar oluyor. "Bunları yetkililere söy-

# MUCİZE ÇÖZÜM YOKTUR, SADECE AKLINA GELMEMİŞTİR!

lediniz mi?" diye. Elbette söylüyorum. Ancak her dediğimizi yapacak halleri yok. Bir başka gerçek de şu: Pastayı yedirtmeyecek doktor ben değilim. Öyle bir konumda olsam, eleştiriler belki haklı olabilirdi. Elimizden geldiği kadar, kırıp dökmeyen doğru bildiğimizi anlatmaya çalışıyoruz. Çünkü doğru sözden güzeli, doğru zamanda söylenmesidir. Eğer mesele haklı çıkmaktan ibaret olsaydı, bilim adamı olmayı seçmezdik. Mesele doğruyu yaptırmak ise, bize yapılan eleştirilerdeki üslupla bir yere varamayız. Dostlara naçizane arz edeyim dedim.

Şimdi geri dönelim: Açıklanan enflasyon verileri piyasadaki gerçekleri yansıtmıyordu diyebilirim. En azından İTO verileriyle uyumluydu. TÜİK üzerindeki baskıyı da hafifletmiş oldu. "Benim enflasyonum bu değil" diyenler var. Biliyorum. Bahsettikleri gerçeğin ismi 'hayat pahalılığı'. Bu sebeple enflasyonla karıştırılmaması gerekiyor.

## **İşte dört öneri**

Giyim ve ayakkabı fiyatlarında sert bir gerileme var. Kırılgan talep nedeniyle işyerlerinin yüksek iskontolar yapmasından kaynaklanıyor diyebilirim. Gıdada, özellikle de işlenmemiş gıdada ise oldukça dikkat çekici bir yükseliş var. Bütün dünyada gıda enflasyonu geriler ya da yerinde sayarken Türkiye'de yükselmesi tamamiyle bir fenomen. Anlaşılan şu ki, kartel ve tröst oluşumlarına veya piyasayı bozucu davranışlarda bulunanlara yerinde müdahale edilemiyor.

Olumlu tarafa bakarsak; çekirdek enflasyonun düşmesi beni memnun etti, ancak bu konuda büyük başarı elde ettik demek için erken olduğunu düşünüyorum. Fırsat buldukça 'faizler ne zaman düşer' sorusuna cevap vermeye çalışıyorum. Merkez Bankası ancak ve ancak çekirdek enflasyonda kalıcı düşüş sağlanmasıyla faizi düşürecektir. Bunun için de iki ayımız daha var. Enflasyonun düşmesi için mutlaka,

Merkez Bankası, Ticaret Bakanlığı, Tarım Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın koordinasyon içinde çalışmaları gerekiyor. Talep enflasyonundan bahsetmek mümkün değil, ama maliyet enflasyonu var. Enflasyonla başa çıkabilmek için bu gerçekle yüzleşmeliyiz. Kasada yüzde 10 indirimle enflasyonu kalıcı şekilde düşürmek mümkün değil. Dolayısıyla maliyetleri aşağı çekecek radikal adımlar gerekiyor. Alt alta bu adımları sıralayayım:

1. Kamu harcamalarının dizginlenmesi ve Türkiye'nin gerçekten rekabette olduğu Meksika ve benzeri ülkelerde olduğu gibi daha düşük vergi oranlarının uygulanması.
  2. Sektörlerle ilgili sağlıklı veri tutmak ve takibini yapmak. Türkiye'de bütün sektörlerde çok ciddi bir istatistik eksikliği var. Çalışan sayısı, makine sayısı, üretim kapasitesi gibi istatistikler yok. Mevcut bilgiler ise güvenilir değil. Bugün her sektör milyonlarca insanı çalıştırdığını, memleket ekonomisine büyük katkısı olduğunu söylüyor. Fakat elinde bunları kanıtlayacak istatistik yok. Tarımdan sanayi ve hizmetlere kadar, ekonomiyi kabul edilebilir düzgün standartlarda takip edemiyoruz. Elimizde sağlıklı veri olmayınca fiyat davranışlarını kontrol edemiyor, piyasa bozucu etkinliklerin üstesinden de gelemiyoruz.
  3. Devlet, başta tarım olmak üzere tüm sektörlerdeki hakim oluşumları tespit edip izlemeli, tekelleşme ve kartellerin kararlılıkla üzerine gitmeli.
- Unutmadan, TCMB'ye şu uyarılarda da bulunmam gerekiyor:
- TÜFE'yi değil, çekirdek enflasyonu hedef alsın.
  - Açıklamaları net ve anlaşılır olsun.
  - Başkan az konuşsun, ama konuşması gereken durumlarda da sessiz kalmamasın. Şimdi diyeceksiniz ki "Hani dört öneri vardı?" Yoktu. Zaten üç tane öneride bulunmuşum. Bir de TCMB'ye uyarıda bulundum. Yani üç öneri ve bir uyarı desek daha doğru olur.



# MAKES YOUR FACTORY SMARTER

**Collect More, See More, Do More**

INDUSTRIAL INTERNET OF THINGS

**Trace Wisely**

TRACEABILITY

# INDUSTRY

**Smart Eyes**

IMAGE PROCESSING

**Tailored  
Intelligence**

TAILOR MADE  
SOFTWARE  
DEVELOPMENT



**Machine Whispering Solutions**

MACHINE & PROCESS AUTOMATION

**From Data to Value**

BIG DATA & MACHINE LEARNING

**SISKON**  
Software & Automation

# YEREL PARA İLE TİCARETE TESVİK



TÜRK EXİMBANK TARAFINDAN SADECE KOBİ'LERE KULLANDIRILAN TL KREDİ DESTEĞİNİN KAPSAMI TÜM İHRACATÇILARI KAPSAYACAK ŞEKİLDE GENİŞLETİLECEK. BÖYLECE YEREL PARA İLE TİCARETİN TEŞVİK EDİLMESİ AMAÇLANIYOR.

**T**ürk Eximbank'tan sıklıkla talep edilen kredi desteğinin kapsamı genişletiliyor. Sadece KOBİ'lere kullanılan krediler, Türk Lirası ile satış yapan tüm ihracatçılara sunulacak. Türk Eximbank, geçtiğimiz yılın faaliyet sonuçlarını, 2019 yılı hedeflerini ve yeni ürünlerini bir basın toplantısıyla paylaştı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın yanı sıra Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ve TİM Başkanı İsmail Gülle de toplantıya katıldı. Türk Eximbank'ın 2018 yılında ihracatçılara 27 milyar dolar nakdi kredi ve 17 milyar dolar da ihracat kredi sigortası sağladığını dile getiren Ruhsar Pekcan, bankanın toplam desteğinin 2018'de 2017'ye göre yüzde 12,5 artarak 44,2 milyar dolara yükseldiğini dile getirdi. 2017 yılında yüzde 25 olan Türkiye'nin ihracatını destekleme oranının da 2018 yılında yüzde 26'ya yükseldiğini belirten Bakan Pekcan, "Bunun dışında Eximbank'ın ulaştığı ihracatçı sayısı ki bu da bizim hedeflerimizden birisiydi, 11 bin ihracatçıya ulaşmayı hedeflemiştik, 11 bin 72 rakamıyla 2018'i tamamladık" diye konuştu.

### **KOBİ ağırlığı yüzde 70**

İhracatçı firmaların arasında KOBİ ağırlığına önem verdiklerini vurgulayan Pekcan, "KOBİ'lerimizi ihracatçı yapmak üzere bir strateji ortaya koyduk ve 2017 başında yüzde 53 olan KOBİ ağırlığı 2018 sonu itibarıyla yüzde 70,7'ye yükseldi. 2018'de Türkiye'deki ihracat kredilerinin yüzde 53'ünü Eximbank tek başına kullandı" ifadelerini kullandı. Bakan Pekcan, Türk Eximbank'ın Türkiye'nin en büyük alacak sigortası şirketi olduğunu



belirterek, "Banka, kaynak yapısını çeşitlendirmek amacıyla sendikasyon ve bilateral krediler, tahvil ihracı ve uluslararası kuruluşlardan temin ettiği kaynaklar sayesinde yurt dışı fon temininde 7'nci sıraya geldi. Gerçekten Genel Müdürümüz ve ekibini kutluyorum. Bu konuda çok başarılı çalışmalar sergilediler. 2018'de en zor dönemlerde dahi tereddüt ettik ama durmadık, devam ettik ve çok başarılı sonuçlar aldık. 2019'da bu başarılı çalışmalar devam ediyor" şeklinde konuştu.

### **8 şube ve 5 irtibat ofisi açılacak**

Eximbank'ın kredi büyüklüğü açısından da Türkiye'nin 8'inci büyük bankası haline geldiğine dikkati çeken Pekcan, şunları söyledi: "Türk Eximbank, son iki yıllık dönemde şubeleşerek daha fazla ihracatçımızla doğrudan iletişime geçmek, haberleşmek ve kaynak sağlamak yönüne gitmiştir. 2018 yılında 12 şube ve 15 irtibat bürosu açmış bulunuyoruz. Hedefimiz 2019'da da 8 şube ve 5 irtibat ofisi daha açarak 40 noktadaki ihracatçılarımızla bir araya gelmektir. Bu doğrultuda şubat ayında 3 yeni şubeyi belirledik. İstanbul, Manisa ve Çorlu'da 3 yeni şube açacağız. Ocak ayında da İskenderun'da bir irtibat bürosu

açtık. Hizmet ağımızdaki bu genişleme ile işlem hızında önemli bir artış sağlanacak ve ihracatçılarımızın zamandan daha fazla tasarruf edebilmelerini sağlamış olacağız." Bakan Pekcan, 2019 yılının en önemli dış ticaret gelişmesinin ihracatın ithalatı karşılama oranındaki yükselme olacağını, böylece dış finansman ihtiyacının asgari düzeye indireceğini öngördüklerini de dile getirdi.

*\* Sadece KOBİ'lere kullanılan krediler, TL ile ihracat yapan tüm ihracatçılara sunularak yerel parayla ticaret teşvik edilecek.*

*\* 2019 yılında yurt dışından uygun maliyetli kaynak temin edilerek ihracatçıların hizmetine sunulacak.*

*\* Uygulamaya geçecek yeni garanti ve teminat mektubu programları ile finansal sistemdeki fonlar ihracatçıların hizmetine sunulacak.*

*\* Yurt dışı müteahhlik hizmeti sunan firmalar ile sermaye mali ihracatçıların mevcut ve yeni pazarlardaki rekabet güçlerinin artırılması için alıcılara sağlanan finansman imkânları da artacak.*



# BİLİŞİMLE BÜYÜYEN LOJİSTİK

TÜRKİYE'DE ARAÇ TAKİBİNDE UYDU SİSTEMLERİNİ KULLANAN İLK FİRMA OLAN REYSAŞ YATIRIM HOLDİNG A.Ş., 2023'E DEK CİROSUNU YÜZDE 50 BÜYÜTEREK 1 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAYI HEDEFLİYOR.

**A**nkara'da, 1989 yılında sınırlı sayıda tır, kiralık oto ve personel ile lojistik sektörüne adım atan Reysaş Yatırım Holding A.Ş., bugün sadece ülkemizde değil, yurt dışında da sektörün aranan isimlerinden olmayı başardı. Özellikle teknolojik gelişmelere önem veren ve bu doğrultuda yatırım yapan firma, araç takibinde uydu sistemi kullanan ilk firma olma özelliğine sahip. Kullanılan uydu sistemleri ile sürücülerle elektronik ortamda yazışarak bağlantı kuruluyor ve mesafeyle maliyetler bilgisayar ortamında tespit ediliyor. Herhangi bir problem esnasında anında müdahale edilebiliyor. Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, Türkiye'de depo, tren, tarım-hayvancılık, istif makinaları ve lojistik yatırımları; yurtdışındaysa Avrupa ülkelerinde tren yatırımlarına devam ettiklerini kaydediyor. Reysaş Yatırım Holding A.Ş.'nin teknolojiye yatırım yapmaktan asla vazgeçmediğini belirten Döven, mevcut depoların her sektörden, her ürüne hizmet verebilecek şekilde tasarlandığını belirtiyor. Döven, "Akıllı bina yapısını kendi yazılım firmamızın şirket ve müşteri bazında özelleştirerek hazırladığı depo içi takip ve ürün yönetimi sistemleriyle birleştiriyor ve müşteriye özel çözümler üreterek depo yönetimi hizmeti sunuyoruz. Bu alanda müşteri depolama ihtiyaçlarının analizinden sonra en verimli biçimde organizasyonu yapıyor. Projeye özel depo ve yönetimini oluşturma alternatifleriyle müşteriye çeşitli ola-



**▲ DURMUŞ DÖVEN**  
Reysaş Yatırım Holding A.Ş.  
Yönetim Kurulu Başkanı

naklar sunulabiliyor. Sunduğumuz depolama hizmetlerinde operasyon için gerekli olan forklift, reachtruck, stacker, orderpicker ve elektrikli transpaletlerin yanı sıra, barkod ve RF (akıllı elle toplama cihazı) sistemleri, bilgisayar kontrollü uygulamalar ve en son teknolojik yenilikleri de kullanıyoruz" diyor.

## ARAÇ MUAYENEDE HEDEF YÜKSELİYOR

Araç taşımacılığı, yurt içi ve yurt dışı nakliye, uluslararası ve yurt içi demiryolu taşımacılığı, tarım, enerji, istif makinaları ve depolama hizmetleri veren Reysaş Yatırım Holding A.Ş., taşıt muayene istasyonu ve otel işletmeciliğinde de faaliyet gösteriyor. Firmanın 2023 yılı hedefi ise cirosunu yüzde 50 artırmak. Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, "Şirketimizin bağlı ortaklarından Reysaş Taşıt Muayene İstasyonları, Türkiye genelinde sekiz farklı lokasyonda ve 5 adet de mobil istasyonla taşıt muayene hizmetlerine devam ediyor. Mevcut kar marjını koruyarak yıllık 600 bin adetlik muayene sayımızı 1 milyon adete ulaştırmak 2023 yılındaki hedefimiz" diyor.



**TİMREPORT YENİLENEN İÇERİK VE TASARIMIYLA  
TURKCELL *DERGİLİK* UYGULAMASINDA...**



**35.000  
İNDİRME**

SAYISI İLE BİZLERİ  
GURURLANDIRAN  
İHRACATÇILARIMIZA  
SONSUZ TEŞEKKÜRLER.

# OTOMOBİL KAPUTUNUN ALTINDAKİ GİZLİ ŞAMPİYON

OTOMOTİV VE BEYAZ EŞYA SEKTÖRLERİNDE KENDİ TEKNOLOJİSİYLE GELİŞTİRDİĞİ KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDEN BANTBORU, AVRUPA'DAN HİNDİSTAN'A UZANAN BİR COĞRAFYAYA YAYILIYOR. BUGÜN DÜNYADAKİ HER 100 ARAÇTAN 4'ÜNDE ONLARIN İMZASI VAR.



**S**anayi üretiminde 45 yılı aşkın köklü bir geçmişe sahip olan Bantboru, 2005 yılında sermaye yapısındaki değişiklik sonrasında, hızlı ve güçlü bir büyüme sürecine girdi. Bugün, otomotiv ve dayanıklı tüketim ürünleri sektörlerinde önem taşıyan boru sistemlerinin dünyanın en büyük 5 üreticisinden biri ve ülkemizin bu alandaki lider uzman kuruluşu. Firmanın yapmış

olduğu tüm bu başarılı çalışmalar TİM ve Dünya Gazetesi'nin işbirliği ile gerçekleşen "İhracatın Yıldızları / Türkiye'nin Gizli Şampiyonları" yarışmasında ödüllendirildi ve Bantboru "TURQUALITY Şampiyonu" seçildi.

## **Rekabetçi performansla "Gizli Şampiyon"**

Küresel bazda otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine ürün sağlayan

Bantboru'nun CEO'su Sinan Gider, "Otomotiv endüstrisinin ürettiği her 100 araçtan 4'ünde fren, debriyaj ve yakıt sistemleri gibi kritik noktalarda Bantboru'nun ürünleri yer alıyor" şeklinde aktarıyor. BMW, Ford, Mercedes Benz, Renault ve PSA Grubu gibi küresel otomotiv üreticilerine, yeni nesil elektrikli otomobilleri de dahil olmak üzere, en önemli programlarında iş ortaklığı yapıyor. Bantboru, soğutma sektöründe ise BSH (Bosch





Siemens Hausgerate), Arçelik, Uğur ve Bundy Refrigeration gibi markalarla iş birliği yapıyor. Sinan Gider, başarıya ulaşmalarını sağlayan şirket kültürünü iki kelimeyle özetliyor: "Rekabetçi Performans."

### **TURQUALITY ile gelen başarı**

2017'de bir önceki yıla oranla yüzde 30 büyümeyle 152 milyon TL olarak gerçekleşen şirket cirosu, 2018'de 206 milyon TL düzeyine ulaştı. Sinan Gider, bu başarıda TURQUALITY marka programının önemine dikkat çekiyor. Ülkemizin küresel rekabete ve dünya ekonomisine entegrasyonunda programın büyük katkı sağladığını söyleyen Gider, "Bantboru, TURQUALITY marka programına 2017'de dahil oldu. Bu süreçte markalaşmanın yanı sıra, Ar-Ge faaliyetlerimiz için destek aldık ve almaya devam ediyoruz. Ayrıca firmamızın en önemli gelişim projesi çerçevesinde SAP ERP sistemine destek olarak yatırım yaptık ve SAP Dönüşüm Projemizi gerçekleştirdik. Devreye almış olduğumuz bu sistemle, müşterilerimizle daha da yakın ve etkin bir şekilde çalışabiliyoruz" diyor. Bantboru'nun Ar-Ge merkezi bünyesinde gerçekleştirdiği teknolojileri ve boru imalat prosesiyle ürettiği çift katlı fren boruları, otomotiv alanında ön plana çıkan ürünlerinden. Firma



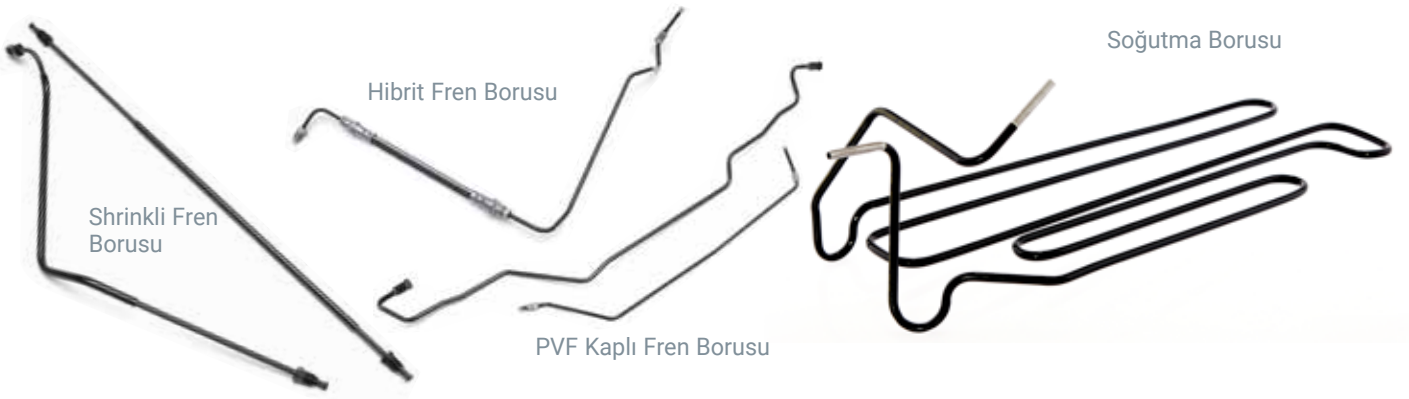
2017'den bu yana, 7 ürün patenti alırken, 13 adet de patent başvurusu yapmış durumda.

### **İhracatın payı artıyor**

Bantboru, kendi Ar-Ge ve teknolojiyle geliştirdiği katma değerli ürünleri, 2017 yılında kg başı ortalama 5,6 euro fiyatla ihraç etti. Bu rakam, Türkiye otomotiv sektörü genelinde ortalama 4,8 euro, tüm ihracat içerisinde ise ortalama 1,2 euro düzeyinde gerçekleşti. Sinan Gider, ihracatın toplam ciroları içindeki payının artacağını belirterek, şöyle söylüyor: "Avrupa'dan Hindistan'a

uzanan bir coğrafyada, 23 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat faaliyetlerimizi merkezi Türkiye'deki üretim ve yönetim tesislerimizden ve Almanya'daki depomuzdan yönetiyoruz. Bantboru'nun ihracat gelirleri, cironun yüzde 40'ını oluşturuyor. 2018 yılında ihracat gelirlerini, hedefler doğrultusunda yüzde 30'un üzerinde artırma başarısı gösterdik ve yaklaşık 15 milyon euro ihracat gerçekleştirdik. 2019'a da ihracat odaklı girdik. Geçtiğimiz sene başlattığımız bu odaklanmanın sonucu olarak 2019'da ihracat oranımız yüzde 40'tan yüzde 55'e çıkmış olacak."

**Bantboru, TİM ve Dünya Gazetesi iş birliği ile gerçekleşen Türkiye'nin Gizli Şampiyonları Ödül Töreni'nde "TURQUALITY Şampiyonu" oldu.**



# BÜYÜMENİN YOLU MARKA VE PATENT

TÜRKİYE 120 BİNİ AŞAN SAYIYLA AVRUPA'NIN EN FAZLA MARKA BAŞVURUSU YAPILAN ÜLKESİ OLMA ÜNVANINI BU YIL DA DEVAM ETTİRDİ.

**T**ÜRKPATENT verilerine göre geçtiğimiz yıl 7 bin 349 yerli, 11 bin 155 yabancı olmak üzere toplamda 18 bin 504 patent başvurusu yapıldı. Ayrıca 2 bin 844 adet de yerli patent tescil edildi. Yerli patent başvurusu sayısına göre 3 bin 342 başvuru sayısı ile İstanbul birinci sırada yer alırken, İstanbul'u 931 başvuruyula Ankara ve 440 ile Bursa takip ediyor. Marka başvurularında da ciddi bir artış var. 120 bini aşkın marka başvurusuyla Türkiye, "Avrupa'nın en fazla marka başvurusu yapılan ülkesi" unvanını aldı. Başvuruları illere göre değerlendirdiğimizde; İstanbul yine 49 bin 76 adet marka başvuru sayısı ile ilk sırada bulunurken, 8 bin 412 adet başvuruyla Ankara ikinci, 6 bin 663 adetle İzmir üçüncü sırada yer aldı.

## **Patent rekabet üstünlüğüdür**

Marka tescili, marka sorgulama, patent tescili ve tasarım alanlarında danışmanlık hizmeti veren Destek Patent firmasının Yönetim Kurulu

Başkanı Kemal Yamankaradeniz'e göre, bir ülkenin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme gösterebilmesi için ihracatın yoğun olduğu sektörlerle odaklanması gerekiyor. Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapılmasının şart olduğunu kaydeden Yamankaradeniz, "Bu yatırımlar sonucunda da yeni patentler alınmalı ki rakiplere karşı pazarda rekabet üstünlüğü sağlansın" diyor.

## **"Marka ve Patent vekillerine ihtiyaç var"**

Ülkemizdeki üreticilerin ve marka sahiplerinin tescil oranlarında ciddi artışlar olduğunu vurgulayan Yamankaradeniz; "patent vekilliği" konusuna da açıklık getirdi. Yamankaradeniz, "Marka, patent ve tasarım süreçlerinin korunması sinai mülkiyet hakları ile sağlanıyor.



**KEMAL YAMANKARADENİZ**  
Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı

Ülkemizde sinai mülkiyet hakları genişlemeye devam ediyor. Firmaların patent ve marka müracaatlarındaki sürdürülebilirliği ile hak ve fırsat kayıplarına karşı, yerinde önlem alınabilmesi için marka ve patent vekilleri devreye giriyor. İyi bir patent vekili, başvuru işlemlerinden hukuki süreç yönetimine, patent araştırma ve analizlerinden bunların ticari değere dönüştürülmesine ve her aşamada yurt içi ve dışında buluşların takip ve korunmasını sağlıyor. Bu noktada firmaların mağduriyet yaşamaması adına iyi bir patent vekiline ve iyi bir patent firmasına ihtiyacı var" şeklinde konuşuyor.

# BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

*Ama Eğitim Olmazsa Olmaz*

0850  
222  
1863

[darussafaka.org](http://darussafaka.org)

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

Darüŝafaka  
1863  
CEMİYET



# 360 DERECE TAKİP TEKNOLOJİSİ

YAZILIMI, DONANIMI VE TASARIMI İLE TAMAMEN YERLİ MÜHENDİSLİK ÜRÜNLERİ GELİŞTİREN EKİN TEKNOLOJİ, YÜZ VE PLAKA TANIMA GİBİ GELİŞTİRDİĞİ YAPAY ZEKA SİSTEMLERİYLE, PEK ÇOK ÜLKEYE GÜVENLİ ŞEHİR TEKNOLOJİLERİ İHRAÇ EDİYOR.



Ekin Teknoloji geliştirdiği sistemleri şimdi de bisikletlere monte ediyor. Ekin Bike Patrol adını alan bisiklet hareket halindeyken plakaları tanıyabiliyor ve park ihlali yapan araçları tespit edebiliyor.

**A**kıllı ve güvenli şehir teknolojileri, artık yerel yönetimlerin stratejik planlarının ayrılmaz bir parçası. Akıllı şehirler, kişilerin günlük vaktinin önemli kısmını çalan işlemleri bir tıkla halledebilmelerine olanak sağlarken, güvenli şehir çalışmaları ise daha yaşanabilir bir kent için uyarıcı sistemleri ön plana çıkarıyor. Bu sistemlerin üzerinde çalışan Ekin Teknoloji de günlük yaşamı kolaylaştırmanın yanı sıra hayat kurtaran sistemlere imza atarak büyük bir başarı elde etti. 21 yıl önce kurulan Ekin Teknoloji; geliştirdiği akıllı ve güvenli şehir sistemleri ile TİM 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nda yaklaşık 207 milyon dolar olan "Bilişim ve Yazılım İhracatı" kategorisinde 44 milyon dolar ihracat geliri ile "Bilişim İhracat Lideri" oldu. Bugüne kadar dünya genelinde 100'e yakın şehrin güvenlik sistemlerini kuran firma, başta Orta Doğu ve Orta Asya olmak üzere dünyanın pek çok ülkesine ihracat yapıyor. Türkiye yazılım ihracatının dörtte birini tek başına karşılayan firma, Ar-Ge ve URGE merkezlerinde sadece Türk mühendislerle çalışıyor. Yazılım, donanım ve tasarımı birleştiren Ekin Teknoloji'nin Yönetim Kurulu

Başkanı ve aynı zamanda Uçak ve Uzay Mühendisi olan Akif Ekin, başarılarının sırrını şöyle özetliyor: "İnatçı olmanız ve inanmanız gerekiyor."

## **Polis araçlarında yapay zeka**

1998 yılında firmayı kurduktan sonra sadece yerli ve milli üretim yapmaya başlayan firma, emeklerinin karşılığını uzun çalışmaların ve yoğun mesai saatlerinin ardından almış. Son iki yıldır yenilenme süreci içerisine giren Ekin Teknoloji'nin tüm ürün ve sistemleri artık yapay zeka tabanlı. Hedef ise Avrupa ve Amerika'ya açılmak. Akif Ekin;





## AKİF EKİN

Ekin Teknoloji  
Yönetim Kurulu Başkanı

"Kendimizi güvenli şehirde teknoloji lideri olarak tanımlıyoruz. 2019 yılında birçok ülkeye yüksek teknolojili ürünler satmayı hedefliyoruz" diyor. Bu yapay zeka tabanlı sistemler, yüz tanıma, plaka tanıma, hız tespiti, park ihlal tespiti ve akıllı kavşak kontrolü gibi konularda kullanılıyor. Sabit ve mobil donanımlar üreten Ekin Teknoloji, polis, jandarma ve itfaiye araçlarına tepe lambası şeklinde takılabilen ve bu sayede sabit kamera sistemlerinin olmadığı yerlerde şüphelilerin tespitine olanak tanıyan "Ekin Patrol G2" ile şehri mercek altına alıyor. Projenin mimarı Akif Ekin,

sistemi şöyle anlatıyor: "Ekin Patrol G2, hareket halindeyken plaka ve yüz tanıma ile park ve hız ihlal tespiti yapabilen dünyanın ilk ve tek akıllı mobil devriye ürünü. Polis aracı durduğu halde veya gezerken 360 derece etrafındaki tüm nesnelere, araçları görebiliyor. Araçların plakalarını okuyabiliyor, isterseniz yakındaki insanların yüzlerini bile tanıyabiliyor ve bir anda o polis aracı 10 bin hafızalık yapay zekâya dönüşüyor." Ekin Patrol, Abu Dabi ve Bakü'de emniyet birimleri tarafından kullanılıyor. ABD ve İsviçre'de ise polis tarafından test aşamasında.

## Trafik kazaları yüzde 34 azaldı

Yüksek doğruluk oranına sahip yüz analizi ve tanıma sistemi olarak ifade edilen "Ekin Face" ise güvenlik güçlerinin şüphelendikleri herhangi bir şahsın bilgilerine anında ulaşmasının sağlıyor. Stadyumlarda, havalimanlarında ve şehrin belli merkezi noktalarında rahatlıkla kullanılabilen bu sistemler sayesinde geçtiğimiz yıllarda gazete manşetlerine geçen bir başarıya imza atıldı. Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Abu Dabi'de ölümlü trafik kazaları yüzde 34 azaldı.

# ETKİNLİK YÖNETİMİNE YERLİ ÇÖZÜM

INTERNATIVE FİRMASI, GELİŞTİRDİĞİ HOLAÇON ADLI UYGULAMAYLA ETKİNLİK YÖNETİMİNDE YENİ BİR SAYFA AÇIYOR. ORGANİZASYON YÖNETİMİ KOLAYLAŞTIRILIRKEN, MOBİL UYGULAMASI SAYESİNDE KATILIMCILARA İNTERAKTİF BİRÇOK DENEYİM YAŞATIYOR.



**E**tkinlik organizasyonu sektöründe, hayatı kolaylaştıran, yaratıcılık katan ve insanların markalarla etkileşimini artıran çok sayıda yenilikçi uygulama her geçen gün çoğalıyor. Yeni teknolojiler, planlanma ve yönetim şekliinden, katılımcıların etkinlik alanındaki eylemlerine ve değerlendirmelerine kadar birçok süreci değiştiriyor. Türkiye'nin katma değerli teknoloji ihracatını artırmak amacıyla girişimcilere destek veren TİM-TEB Girişim Evi de, bu alanda ortaya konan projeleri ülkemize kazandırıyor. Girişim Evi'nin desteklediği firmalardan Internative, altyapı ve teknik destek hizmetleriyle mevcut çözümlerin, değişen teknolojiye paralel olarak sürekli geliştirilmesine

katkıda bulunuyor. Yerel ve küresel müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılayan Internative, dijital ve interaktif yazılım çözümleri ile yeni projeler hayata geçiriyor. Firmanın son çalışması ise, etkinlik yönetim süreçlerini dijitalleştirmek ve proaktif bir hale getirmek amacı ile tasarlanan Holacon. Farklı ölçek ve kategorilerdeki etkinliklerin baştan sona yönetilmesini ve katılımcıların etkinliklerde interaktif bir deneyim elde etmesini sağlayan Holacon, kendi platformu içinde 20'den fazla içerik ve yönetimsel araca sahip. Internative Kurucu Ortağı Arzu Begüm Taştan, sistem içerisinde bulunan içerik ve yönetimsel araçların temel başlıklarını şöyle sıralıyor:

“Operasyon yönetimi, kayıt, konaklama ve transfer yönetimi, etkinlik içerik yönetimi ve pazarlama, web site ve mobil uygulama, entegrasyon ve rapor servisi olarak tanımlayabiliriz. Holacon mobil uygulaması tarafında ise katılımcılar için birçok deneyim mevcut. Öncelikle bu bir hub uygulaması. Buradan etkinlikler görüntülenebilir, kayıt yaptırılabilir, davetiye sistemi ile kendi mail adresine gelen davetiyeleri uygulamada görebilir, etkinliklerde eğer kişiler kendi profil görüntülenmesine izin verdiyse diğer kişiler bu profilleri ziyaret edebilir, mesajlar gönderebilir, randevular oluşturabilirler. Etkinlik öncesi ve sonrası kontak listesi oluşturup daimi bir şekilde diğer kişilerle iletişim halinde kalabilirler.”





### **İhtiyaca uygun inovasyon**

Uygulama içerisinde duyurular, etkinlik anıları, iş ağı, organizatöre soru, kayıp eşya kategorilerinde sosyal hub'lar bulunuyor. Bu hub'lar aracılığıyla etkinlik genelinde bir topluluk oluşturup, paylaşımlarla etkileşim sağlamayı hedeflediklerini belirten Taştan, şöyle devam ediyor: "Yine katılımcı kartı, fotoğraflar, servis bilgileri, soru kütüphanesi, anketler, canlı oylama, alan haritaları, navigasyon ve oturumları gösteren ve değerlendirilmesine izin veren etkinlik programı modülleri mevcut. Holocon, etkinlik sektöründe çalışan tüm arkadaşların çalışma yöntemlerini değiştirecek, daha az stresli ve daha sorunsuz bir süreç geçirmelerini sağlayacak. Yurt dışında birkaç rakibimiz mevcut,

fakat bunlar Türkiye pazarında değil. Ama Türkiye'den yapılan arama hacimleri ve ihtiyaç çok yüksek seviyelerde. İsimlerini sıralayacak olursak, Idloom, Meetinghands, Whova, Cvent, Socialtables ürünleridir. Holocon tüm bu ürünlerin birleşimi bir ürün ve Türkiye'deki etkinlik standartlarına çok uygun şekilde hazırlanıp karmaşık operasyon koşullarındaki sorunları çözebilecek kapasitede. Yerelde ise benzer çözümler sunan ürünler var, fakat bunlar cloud yapıda değil. Bir etkinlik için satın alıp, kurulum yapılmasını istemeniz gerekir. Hepsisi lokal çözümler. Örneğin; etkinlik kayıt için bir yazılım almanız gerekirken, bir de mobil uygulama almanız gerekiyor ve sürdürülebilir değil. Holocon, altyapı, teknoloji ve arayüz olarak çok önde olmanın yanı sıra tüm ayrıntılarda çözümler sunuyor. Ekstra araçlara ihtiyacınız olmadan süregelen etkinliklerinizi sürekli bir şekilde yapmanızı ve bir önceki yıllarla karşılaştırabilmenizi sağlıyor. Holocon ile etkinlik süreçlerinin hafızasını da elde etmiş oluyorsunuz. Kısa vadeli hedeflerimizde; geliştirme olarak şimdilik kullanıcı deneyimini artırmak üzere çalışacağız. Bir yıllık planda ise eklemek istediğimiz birçok özellik var. Bunları gelen taleplerle birlikte harmanlayarak kullanıma açacağız." Holocon, etkinlik yönetiminin tüm operasyonel süreçlerini yönetmeye olanak sağlayan modülleri içerisinde barındırıyor. Etkinlik oluşturma, kayıt yönetimi, transfer yönetimi, LCV operasyonu, oturma düzeni planlayıcı, e-davetiye ve vouchur gönderimi ve takibi, ekipman takibi, yerleşim planlayıcı ve promosyon yönetimi modülleri sayesinde tüm etkinlikleri yönetim imkanı sunuyor.



**ARZU BEGÜM TAŞTAN** ▲  
Internative Kurucu Ortağı

### **"GİRİŞİM EVİ SAYESİNDE ALTYAPIMIZI KURDUK"**

*Türkiye'de bugüne kadar birçok girişim projesini de hayata geçirmiş olmanın mutluluğunu yaşadıklarını aktaran Taştan, girişimcilere ve projelerine ücretsiz proje analizi ve teknoloji destekleri ile katkı sağlamaya ve minimum bütçelerle hayallerindeki projeleri hayata geçirmelerine katkıda bulduklarını söylüyor. TİM-TEB Girişim Evi ile yollarının bir arkadaşları vasıtası ile kesiştiğine değinen Taştan, "En önemli katkı, girişimimizi ve bizi gerçekten çok yakından tanımak için birçok çalışma yapmaları, işimizi geliştirmemiz için her daim desteklemeleri oldu. Danışmanlık görüşmeleri, ürünümüzü geliştirmemizde, altyapımızı kurmamızda gerçekten çok faydalı oldu. Bununla birlikte projemizi görünür kılmak, tanıtım ve duyurularla destekleme konusunda önemli ölçüde destek alıyoruz. Bir yılda gerçekten TİM-TEB Girişim Evi sayesinde çok büyük yol kat ettik. Ekibimize ve işimize olan inancımız, güvenimize çok büyük katkısı oldu" diyor.*

# GÜN BATIMINDA İŞ İNSANLARININ BULUŞMA NOKTASI

25 YILDIR EŞSİZ BİR BOĞAZ MANZARASINDA, KALİTEYİ ARAYAN İŞ VE CEMİYET DÜNYASININ DEĞİŞMEYEN BİR BULUŞMA ADRESİ VAR. SUNSET, ÖNEMLİ ANLAŞMALAR, EVLİLİK YILDÖNÜMLERİ, DOĞUM GÜNLERİ VE EVLİLİK TEKLİFLERİ İÇİN SIKLIKLA TERCİH EDİLİRKEN, MEKANIN KURUCUSU BARIŞ TANSEVER'E GÖRE BU TEVECCÜHÜN SEBEBİ İNSANLARIN DUYDUĞU GÜVENDEN KAYNAKLANIYOR.

**i**ş dünyasında en önemli anlaşmalara akşam yemeklerinde karar verilir. Müşteriler veya sektör paydaşlarıyla buluşmaya verdiğiniz değer, adres gösterilen mekanın kalitesinde gizlidir. Sadece tadılacak lezzetlerin güzel olması yetmez, restoranın ambiyansı da kesinlikle davetlinizi etkilemelidir. İstanbul'da bu tür iş yemekleri için en çok tercih edilen restoranlardan

biri de Sunset. Ünü yurt dışına taşıyan Sunset, 1994 yılında, Türkiye ekonomik krizle boğuşurken açıldı. 25 yıldır inovasyon temelli bir hizmet anlayışı ile çalışan mekanın kurucusu Barış Tansever'e göre, en önemli unsur müşterilerin duyduğu güven. Tansever, "Şirketler veya kişiler misafirleri için garanti bir seçim arıyorlar. Lezzet, iyi servis, manzara, müzik, ambiyans... Ama en önemlisi güven. Misafir kendini



## BARIŞ TANSEVER

Sunset'in kurucusu

Barış Tansever, "Sevdiğim restoranların başında her zaman iyi yemek ve servis alabileceğiniz New York'taki Gotham Bar&Grill geliyor. Ara sıra gitmekle beraber yine New York'da en iyi power lunch için The Four Seasons restoranı tercih ediyorum" diyor. Ülkemizde ise öğlen yemeklerinde Levent'teki Şans Restoranı Barış Tansever'in ilk tercihi. Balıkçılardan da Kıyı, Park Fora ve Balıkçı Abdullah'ı misafir ağırlamak için ideal mekanlar olarak tanımlıyor.







▲ Miso soslu Levrek, iştah açıcı görünümü ile mekanın en çok talep edilen yemeklerinden.

güvende hissetmeli, mekana ait olmadığını hissederse kaçır gider. Güven, misafirin ne yediğini, ne içtiğini bilmekten başlar; kimin kiminle karşılaşmış karşılaşılmak istemediğini bilmeye kadar gider" diyor.

### ***İyiye değil, en iyiye odaklı***

Bugün Sunset, önemli anlaşmalar, şirket evlilikleri, evlilik yıldönümleri, doğum günleri ve evlilik tekliflerini için çok popüler. İnsanların önemli anlarında, farklı vesilelerle hayatlarında yer aldıklarını belirten Tansever'e göre, bu başarı bir şans değil. Tansever şöyle anlatıyor: "Şans kapıyı çaldığında, onu değerlendirebilecek kadar donanımlı ve hazır olmak gerekiyor. Yani şansın, şans olduğunu fark edebilmek ve tabii ki emek vermek, kafayı yor-mak ve kendini durmadan geliştirmek lazım. Araştırmak ve merak etmek gerekiyor. Biz Sunset'te her zaman ilklerin ve en iyinin peşin-





Çıtır Çikolata Mousse, karamel sos ve ceviz ile...



İş ve cemiyet dünyasının değişmeyen adresi Sunset, ambiyansı ile de dikkat çekiyor.

de koştuk. Yemeğimizin kalitesi, dekorasyonumuz, servisimizin kalitesi, konsept... Her detayın daha iyi gitmesi için çalıştık, çalışmaya da devam ediyoruz. İyi servis değil, mükemmel servisi, iyi yemek değil en iyi yemeği vermek için çabalıyoruz."

### **Kalıcılıkta en önemli faktör, personel**

Arka planda ciddi bir ekip çalışmasının olduğunu söyleyen Barış Tansever, Sunset'in bugün elde ettiği başarının diğer nedenlerini şu sözlerle anlatıyor: "Başarımızın sırlarından biri de insana yatırım yaparak uzun yıllardır aynı ekiple çalışmaktır. Bu sektörde kalıcı olmak oldukça zordur. Müşteri çabuk sıkılır, trendler değişir. Bu nedenle kalıcı olmanın en önemli faktörlerinden biri personeldir. Misafirini tanıyan, evinde gibi hissettirebilen müessese yaşar. Ancak bu da ye-

terli değildir. İnovasyon yapmanız gerekir, aksi halde yaşlanır ve ölürsünüz. Evet, restoranlar da yaşlanır ve ölür. Sadece nesilden nesile geçebilen müesseseler yaşar. Sunset, nesilden nesile geçmeyi başarabilen nadir restoranlardan biri olacak."

Açıldıkları günden bu yana hedeflerinin misafirlerini Sunset'te mutlu hissetmelerini sağlamak olduğunu özellikle vurgulayan Tansever, "En iyi doktorlar, mimarlar, mühendisler kısacası mesleğinde başarılı olmuş kişiler bizi tercih ediyor. Sunset'i kendilerine ödül verme yöntemi olarak görüyorlar. 25 senedir en büyük artımız bu" diyor.

### **Kadınlara doğru yaklaşım**

Kadına bakış açısı Sunset'te ayrı bir konumda bulunuyor. Öncesinde lüks restoranlarda kadınlara verilen mönülerde fiyat yazmadığını, Sunset'in ise açıldıkları günden bu

yana bu uygulamayı reddettiğini söyleyen Tansever, "Kadınlara da fiyatlı menü verdik. İş hayatında da kadınlar hak ettikleri koltukları aldıkça, Sunset'in kadın müşterisi



de doğal olarak artış gösterdi. Kadınların zarafeti, detaylara verdikleri önem, iş kadını olsun olmasın genel anlamda her zaman kendini farketmiyor. Bu nedenle Sunset yıllar içinde feminen bir dekorun önemini anlayarak, dekorasyonuna da bunu yansıtmayı başardı" diyor.

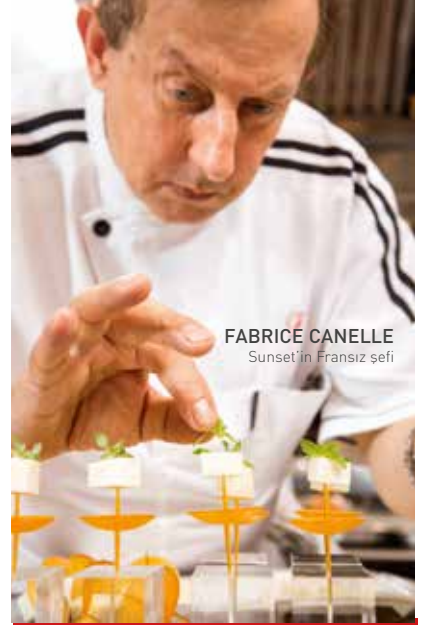
### **İş yemeği pahalı mıdır?**

En çok merak edilenlerden biri de Türkiye'de iş yemeğinin fiyatı. Tansever, bu soruyu şu şekilde yanıtlıyor: "İstanbul çok güzel bir şehir, ancak lüks kategorisinde sınıfta kaldığını, hak ettiği yerde olmadığını düşünüyorum. İstanbul'un en pahalı 10 restoranının ortalama içki hariç, kişi başı fiyatı 200 TL, bu da 35 euro'ya tekabül ediyor. Avrupa'da ise en pahalı restoranlarda bir tabak yemek 40-50 euro civarında. Birçok lüks tüketim ürünlerine Avrupa'nın çok üstünde fiyatlar ödüyoruz. Ama Türkiye'de güzel bir yemeğe ve hizmete para vermek, değer sıralamasında ma-

alesef çok aşağılarda yer alıyor. Yeme içme sektörü maalesef henüz gözümüzde diğer lüks tüketim sektörleri kadar önemli değil."

### **Gastronomi anlayışı geliyor**

Türkiye'de gastronominin her geçen gün gelişim gösterdiğini söyleyen Tansever'e göre, buna paralel olarak misafirlerin lezzete bakış açısı da sürekli geliyor. Daha açık görüşlü hale geldiği gibi, yeme içme dünyasındaki yenilik ve trendler de daha yakından takip ediliyor. Sunset'in mөнüsünün de bu doğrultuda oluşturulduğunu ve mevsimsel ürünlere göre yerel lezzetler de kullanılarak yenilendiğini ifade eden Tansever, "Menümüz için şartıcı şekilde geniş, dengeli ve iştah açıcı diyebiliriz. Sanki dört farklı restoranın menüsü tek bir menüde toplanmış gibi. Japon, Türk, Akdeniz ve Sushi. Tüm bu mutfakların apayrı lezzetlerini Sunset'in menüsünde bulabilirsiniz" diyor.



FABRICE CANELLE  
Sunset'in Fransız şefi

## **SUNSET'İN MUTFAĞI ONA EMANET**

Değişen trendlere göre servis, yemek, müzik, dekor ve teknolojiye sürekli yenilenen Sunset'in dört mutfağı içeren geniş bir mөнüsü var; Türk, Akdeniz, Japon ve özellikle iddialı oldukları suşi. 1999 yılında ilk suşi barı açılan mekanda, ızgara steak'ler, Pekin stili ördek, karides tempura, yıllardır değişmeyen lezzet Sunset Fillet, miso soslu deniz levreği, morina balığı oldukça revaçta. Tatlılardan sufle, balkabaklı cheesecake ve çikolatalı terrine başı çekenler arasında. Bu eşsiz yemekler Fransız Şef Fabrice Canelle'e emanet. Tansever, "Fransız şefimiz Fabrice Canelle, Paris'teki Michelin yıldızlı restoranlardaki tecrübelerinden sonra, yıllarca Amerika ve Uzakdoğu'da efsane restoranlarda çalıştı. Alain Ducasse ekolünden gelen çok değerli bir şef. Bu derece başarılı bir şefi İstanbul'da tutmak, Sunset'te beş senedir birlikte çalışmak ayrı bir başarıdır" diyor.



Sunset, özellikle suşisiyle bir hayli iddialı. 1999 yılında mekanda ilk suşi barı açılmış ve o yıllardan bugüne suşi tutkunlarının ilk uğrak yeri olmayı başarmış.





# İŞİLTİLİ ŞEHİR

# TOKYO'YA

# GİTMENİZ İÇİN 10 NEDEN

İSPANYOL YAPIMI DİZİ LA CASA DE PAPEL'İN GÜZEL OYUNCUSU ÚRSULA CORBERÓ İLE ADINI FARKLI BİR ŞEKİLDE DAHA HATIRLATAN TOKYO, TURİZM İÇİN DE BİR CAZİBE MERKEZİ. EN BÜYÜK ÜÇÜNCÜ EKONOMİNİN BAŞKENTİ, 40 MİLYONA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA DÜNYANIN EN KALABALIK ŞEHİRLERİNDEN BİRİ AYNI ZAMANDA.





**J**aponya hükümeti geçtiğimiz günlerde bir açıklama yaparak, Tokyo'dan taşınanlara 140 bin liralık destek paketi sunmayı planladıklarını söyledi. Özellikle son 22 yıldır büyük göç alan Tokyo'nun 40 milyona yaklaşan nüfusu bu yolla azalır mı bilinmez, fakat şehir sahip

olduğu sayısız güzelliği ve olanaklarıyla ilgi çekmeye devam ediyor. İstanbul ile Tokyo arası rötarsız 11 saatten fazla sürüyor. Dolayısıyla giderken jetlag olmanız mümkün. Jetlagınız geçtiyse Tokyo hakkında söylenen şehir efsanelerini şimdi unutun. İşte Tokyo'da mutlaka yapmanız gereken 10 şey...



## Caz eşliğinde şehre tepeden bakmak **TOKYO KULESİ**

**1.**

İlk durağımız; turistlerin en çok ziyaret ettiği Tokyo Kulesi. Japonya'nın 2. Dünya Savaşı'ndan sonra büyük bir ekonomik güç olarak tekrar doğması şerefine 1958'de Minato-ku'daki Shiba Parkı'nda inşa edilen Tokyo Kulesi, 333 metre yüksekliğiyle dünyanın en uzun çelik kulesi unvanına sahip. Eyfel'i andıran Tokyo Kulesi; Eyfel'den 13 metre uzun. Orijinali turuncu ve beyaz olan kulenin rengi, özel günlerde değiştirilebiliyor. Tokyo Kulesi'nin ana gözlem yerinin birinci katında bulunan Club333'te caz eşliğinde eşsiz kent manzarasını izleyebilirsiniz.

## Neon ışıkların ve gökdelenlerin arasında **SHINJUKU**

Tokyo denilince akla gelen ilk fotoğraf; gökyüzüne kadar uzanan gökdelenlerin ve neon ışıkların şehrin dört bir yanını sarmasıdır. Tokyo'nun merkezi, yönetim binalarının, dünyanın en büyük yatırım bankalarının ve finans şirketlerinin yer aldığı Shinjuku bölgesi, Japon iş kültürünün ve modernizmin en net örneklerini gösteriyor. Şehrin damarlarını oluşturan Tokyo Metrosu'nun ana bağlantı istasyonu da yine bu semtte. İstasyonda yapacağınız en küçük bir yanılma, ölümcül bir hataya dönüşebilir ve saatlerinizi metro giriş ya da çıkışını arayarak geçirebilirsiniz. Bu yüzden İngilizce tabelaları iyi takip etmekte fayda var.





3.

### Bir parktan daha fazlası **UENO PARK**

1873 yılında kurulan ve birçok tapınağa ev sahipliği yapan Ueno Park; turistlerin en çok ziyaret ettiği parkların başında geliyor. Parkın içerisinde bulunan Tokyo Ulusal Müzesi, Batı Sanatı Ulusal Müzesi, Ulusal Bilim Müzesi ve Ueno Hayvanat Bahçesi de Ueno'yu tercih etmenizi sağlayacaktır. Burası sadece bir park değil, aynı zamanda Tokyo'nun kültür bahçesi...

### 3 saat bekletiyor ama değişiyor **TOKYO DİSNEYLAND**

ABD dışında açılan ilk Disney Park olarak 15 Nisan 1983 yılında açılan Tokyo Disneyland; Walt Disney Imageering tarafından Kaliforniya'daki Disneyland ve Florida'daki Magic Kingdom ile aynı tarzda inşa edilmiş. En rağbet gören oyun ise bir tekne ile yapılan Karayip Korsanları ve Vahşi Orman yolculukları... Her bir oyun için 3 saat kuyrukta beklemek zorunda kalabilirsiniz.



4.

### Çekçeklerle gezebileceğiniz en eski tapınak **SENSOJİ TAPINAĞI**

Tokyo'nun en popüler semtlerinden biri olan Asakusa'da, şehrin en eski tapınağı Sensoji yer alıyor. Yapımı 645 yılında tamamlanan budist tapınağına Asakusa istasyonundan kolaylıkla ulaşabiliyorsunuz. Sensoji'ye yaptığınız gezinizde, şayet yorulursanız imdadınıza 'Rickshaw' adı verilen çekçekler yetişiyor. El arabası görünümlü çekçeklerde 15 ile 20 dakika arası bir tur yapabiliyorsunuz.



5.

### Bu yaya geçidinden geçmek cesaret istiyor **SHİBUYA**

Tokyo'nun 23 semtinden biri olan Shibuya'nın ana meydanında yer alan yaya geçidi, bu zamana kadar pek çok filme konu oldu. Bunun nedeni ise buradan tek seferde yaklaşık 2 bin 500 kişinin yolun karşısına geçmesi. Her gün 1 milyon kişinin bu geçidi kullandığı tahmin ediliyor. Herhangi bir karmaşa ve kavgaya mahal vermeden yapılan bu rutin geçişler; Japonların haklara saygıda geldiği noktanın en güzel örneklerinden biri aynı zamanda. Buraya kadar gelmişken; Shibuya istasyonunda köpek Hachiko'nun heykelini de ziyaret etmeyi unutmayın.

6.



## Tokyo'nun sessiz bekçisi **FUJİ DAĞI**

İhtişamı ve görkemi ile her mevsim ayrı güzel olan Fuji Dağı; kentin sessiz bir bekçisi gibi. Aktif bir yanardağ olmasına rağmen, en son 1707 yılında volkanik patlama yaşanan Fuji, 3776 metre yüksekliği ile Japonya'nın en yüksek dağı. Tokyo'nun 80 km batısında yer alan Fuji'nin kraterinden kar eksik olmadığından, dağcılar için bir uğrak yeri. 312 yıldır sessiz kalan Fuji'nin yaşanacak bir patlama sonrasında nasıl bir felakete yol açacağı şimdilik bir gizem.



## 30 saniyede gerçek tat **SUSHİ**

Gastronomi dünyasının zirvesine oturan Tokyo, üç Michelin yıldızına sahip 13 restoranıyla gurur duyuyor. Özellikle 400'den fazla restoranın yer aldığı Tsukiji balık pazarı ilk uğrak yeriniz olabilir. Fakat geleneksel sushi yiyebileceğiniz en usta restoran olarak adını duyuran "Sukiyabashi Jiro" adlı mekan çok popüler. Buradaki sushileri 30 saniyede yemeniz bekleniyor.

8.

Tokyo'da bir Türk esintisi

## **TOKYO CAMİ VE KÜLTÜR MERKEZİ**

Türk ve Japon kültürleri arasında köprü görevi gören Tokyo Cami ve Kültür Merkezi'nin tarihi aslında 1900'lü yıllara kadar uzanıyor. İlk defa 1938 yılında hizmete açılan Cami, depremler nedeniyle zarar görünce önce yıkılmış sonrasında ise 2000 yılında tekrardan faaliyete geçmiştir.

9.



7.



## Renkli ışıkların altında teknoloji çılgınlığı **AKIHABARA**

Japonların özellikle elektronik ve teknolojiye dünya çapında geldikleri noktayı herkes bilir. Bunu Tokyo'nun her caddesinde görebilmek mümkün. Özellikle Akihabara adı verilen bölge; Tokyo'nun elektronik mağaza merkezi olarak bir hayli popüler. Tokyo İstasyonu'na sadece beş dakikalık mesafede yer alan Akihabara; renkli ışıkların altında bir teknoloji cenneti. Her çeşit elektronik cihazı, burada düşündüğünüzden çok daha uygun fiyatlara bulabilirsiniz.

10.





# NEW YORK MODA HAFTASI'NA TÜRK MODACILARIN ÇIKARMASI



NEW YORK FASHION WEEK, BU YIL İKİ AYRI DEFİLEYLE TÜRK MODACILARI AĞIRLADI. TİCARET BAKANLIĞI DESTEĞİYLE, TÜRKİYE TANITIM GRUBU İŞ BİRLİĞİYLE NEW YORK FASHION WEEK'TE ÜLKEMİZİ TEMSİL EDEN TÜRK MODACILAR, HAKAN AKKAYA'NIN KENDİ HAZIRLADIĞI VE KOÇLUĞUNU ÜSTLENDİĞİ KARMA DEFİLEYLE TÜRK MODASINI BİR KEZ DAHA DÜNYA PODYUMLARINA TAŞIDI.

**T**ürk tekstilinin ve Türk tasarım gücünün büyüklüğü bu yılki New York Fashion Week'e damgasını vurdu. Türk modacılar, Ticaret Bakanlığı desteği ve Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) iş birliğiyle New York Fashion Week'ten rüzgar gibi geçti. Moda dünyasının dahi çocuğu olarak tanımlanan Hakan Akkaya etkinlikte, 'GlamRock' adını verdiği defilesiyle ve koçluğunu üstlendiği 'Turkish Designers' karma defilesiyle iki farklı heyecan yaşattı.

Tekstil ve tasarımda Türkiye'nin gücünün büyüklüğünü New York Fashion Week'te yaptığı defilelerle ortaya koyan ünlü modacının, 'Glam Rock' adını verdiği koleksiyonunun tanıtımı 10 Şubat 2019 tarihinde Springs Studio'da gerçekleşti. Koleksiyonunun tanıtımı için podyuma ünlü modeller Çağla Şikel ve Didem Soydan çıktı. Hakan Akkaya koçluğunda 11 Şubat'ta gerçekleşen 'Turkish Designers' etkinliğinde ise tasarımcılar Buket Özkalfalar, Barut Gökhan İldeniz, Ece Kavran ve Fırat Neziroğlu koleksiyonlarını moda tutkunlarıyla buluştururken, koleksiyonu Didem Soydan tanıttı. New York Fashion Week'e üçüncü kez katılan Hakan Akkaya, bu önemli moda organizasyonunda arka arkaya takvimde yer alan ilk Türk modacı oldu.

## ***Türk kumaşı dünya podyumlarında***

Genç modacılar ve Türkiye tekstil sektörü için bu tür etkinliklere katılımının önemli bir motivasyon kaynağı olduğuna dikkat çeken TİM ve TTG Başkanı İsmail Güllü; "Dünyanın sayılı moda merkez-

lerinden New York'ta Türk tasarımlarını yüzde yüz Türk kumaşlarıyla dünya podyumlarına taşıyan Hakan Akkaya'ya teşekkür ediyoruz. Türk tekstil sektörünün 8 bin yıllık geçmişi 21'nci yüzyılda göğsümüzü kabartan işleri dünya podyumlarına aynı başarıyla taşımayı sürdürüyor. Önümüzdeki dönemde de tasarımcılarımızın küresel markalaşma yolculuğunda başta TTG olmak üzere pek çok platform üzerinden her yönüyle desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

### "Ülkem adına gururluyum"

New York Fashion Week gibi dünyaca ünlü bir moda etkinliğinde temsil edilmenin önemine dikkat çeken Hakan Akkaya, "Öncelikle destekleri için Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'a, TİM ve TTG Başkanı Sayın İsmail Gülle'ye sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Bir Türk modacı olarak ülkem adına çok gururluyum" dedi. Geçtiğimiz yıllarda yaptığı New York Fashion Week defilelerinde Türk müziği kullanma alışkanlığını bu sene de bozmayarak, Barış Manço'dan "Dönence" ve Zeki Müren'den "Yaralı Gönlüm" şar-



kılarıyla dünyaya Türk müziğiyle seslenen Hakan Akkaya, defilesinde 26 kadın, 18 erkek, toplam 44 kostüme yer verdi. 180 parçalık koleksiyonunun tanıtımında 40 yabancı top model podyuma çıktı. Defilede ayrıca Akkaya'nın modern çizgilerde uyguladığı tesettür giyim modasına farklı zarif yaklaşımı büyük beğeni topladı. New York Moda Haftası'nın, dekoru, koleksiyonu ve koreografisi ile en önemli organizasyonu olarak işaret edilen defileye, dünyaca ünlü yıldızlar da katıldı.

**Türk Modasının gücü New York'ta Times Meydanında verilen reklamla duyuruldu. Yurt dışında yapılan halkla ilişkiler çalışmalarlarıyla ise 200 haber yansıması elde edilerek yaklaşık 84 milyon kişiye erişildi. Yurt içinde bir çok önemli günlük basında haber yapıldı.**



**Ticaret Bakanlığı desteği ve Türkiye Tanıtım Grubu iş birliğiyle New York Fashion Week'te Hakan Akkaya koçluğunda 11 Şubat'ta gerçekleşen 'Turkish Designers' etkinliğinde tasarımcılar Buket Özkalfalar, Barut Gökhan İldeniz, Ece Kavran ve Fırat Neziroğlu koleksiyonlarını moda tutkunlarıyla buluştururken, koleksiyonu Didem Soydan tanıttı.**



# “ARTIK MODA DEĞİL, STİL KONUŞULUYOR”

MODA TASARIMCILARI DERNEĞİ BAŞKANI ÖZLEM KAYA'YA GÖRE ÖNCELİKLE GİYSİNİZ SİZE RAHATSIZLIK VERİP, AKLINIZA TAKILMAMALI. KAYA, KLASİK GİYİME KÜÇÜK DOKUNUŞLARLA KENDİ STİLİNİZİ YARATABİLECEĞİNİZ GÖRÜŞÜNDE.

**R**ahatlık mı, şıklık mı? Yoksa her ikisi birden mi? Bu sorular özellikle iş dünyası için büyük önem arz ediyor. Artık modanın değil, stilin konuşulduğu bir dönemde olduğumuzu söyleyen Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Özlem Kaya'ya göre, insan ne kadar şık olursa olsun, bir parça da rahatlık önemli. Kaya'dan bu yılın ilkbahar ve yaz moda trendlerinin yanı sıra iş dünyasına ilişkin tavsiyeler aldık.

## **Bu yılın ilkbahar ve yaz trendleri nelerdir?**

2019 yazı bol desenli, bol renkli bir yaz olacak. Zıt renklerin bir arada kullanıldığı kombinler, soft ekose-ler, pötikare, fresh çiçek desenleri ve tarçın rengi ilk göze çarpacak olanlar arasında. Fuşya, nar çiçeği, lila, bej ve sarı ana renkler olacak. Bunun yanında tabii ki vazgeçemediğimiz siyah, beyaz ve lacivert, renk sevmeyenler için alternatif olmaya devam edecek. Doğallık ana temalardan biri. Bununla birlikte keten, pamuklu ve viskon gibi doğal elyafli kumaşlar başrol oynayacak.

## **İş dünyası sizce nasıl giyinmeli?**

Modanın hızla değişiyor olması, artık keşfedilmemiş hiçbir şeyin kalmadığı günümüz dünyasında stillerin konuşmasına sebep oluyor. Herkesin kendi stilini oluşturma çabası bazı



**▲** Fuşya, nar çiçeği, lila, bej ve sarı bu yılın ilkbahar ve yaz modasını oluşturacak.







klasik tavırların da yıkılmasına sebebiyet veriyor. Artık insanlar marka vitrinlerinden fırlamış gibi değil, küçük dokunuşlarla olsa bile bir fark yaratmaya çalışıyorlar. Bu tavır iş dünyasındaki giyim tarzına da yansdı. Eski formel yapının renkle veya kombinle kırıldığını, yenilendiğini görüyoruz. Herşeyin çok hızlı tüketildiği günümüz koşullarında bu değişiklik sevindirici. Cesur olmanın, aşırıya kaçmadan ezberleri bozmanın bir sakıncası olmadığını düşünüyorum.

**Kıyafetlerin rengi bu noktada ne kadar önemli? Örneğin iş dünyası için olmazsa olmaz siyahın tahtı sallanıyor mu?**

Öncelikle konumunuz ve gününüzü kimlerle ve nasıl geçireceğiniz önemli. Yerine göre ve kendi kimliğinizden uzaklaşmadan giyinebilmek gerekir. Seçtiğiniz giysilerin yanında kullandığınız aksesuar, ayakkabı ve çanta sizin yorumunuzla birleştirilmeli. Bazen ilgisi olmadığını düşündüğünüz parçalar bir araya gelince bambaşka bir anlam ifade edebiliyor. Renklerde seçimler biraz daha esnek olabilir. Siyah her devrin klasiği ve vazgeçilmezidir. Ama yeni renkler denenebilir. Lacivert son zamanların en iyi siyah alternatiflerinden biri. Eğer ten ve saç renginize uyuyorsa mürdüm, vişne ya da çok koyu yeşil de tercih edilebilir.

**İş insanları için; rahatlık mı, şıklık mı?**

Ben şahsen insan ne kadar şık olursa olsun, bir parça da olsa rahatlığı önem-



Birbiriyle zıt renklerin bir arada kullanıldığı kombinler, soft ekoseler, pötikare, fresh çiçek desenleri ve tarçın rengi bu yılın ilkbahar ve yaz modası.



**ÖZLEM KAYA**  
Moda Tasarımcısı

siyorum. Kumaşlar eskiye oranla daha esnek ve konforlu. Bu avantajı kullanıp ona göre seçimler yapılabilir. Bir süredir kısa topuk modası var. Bunun özellikle tüm gün topuklu ayakkabı giyenler için büyük bir rahatlık olduğunu düşünüyorum. Klasiğe kaçmamak önemli. Bunu açmak isterim. Yani klasik bir takım kullanabilirsiniz, hatta bence herkesin dolabında mutlaka olmalı. Fakat bu klasiği sizi yansıtan herhangi bir dokunuşla kırmak ve güncel hale getirmek önemli. Mesela klasik bir ceketin beline dıştan kemer takmak bir yorumdur. Buna benzer değişiklikler yapılabilir. Hem şık, hem rahat olmak işe konsantre olmayı zorlaştırmaz. Yani giydiğiniz şeyler size rahatsızlık verip aklınıza takılmamalı. Unutmayalım artık modanın değil, stilin konuştuğu bir dönemde yaşıyoruz.

# DÜŞESİN ÇANTASI NİŞANTAŞI'NDAN

İKİ KIZ KARDEŞ MERVE VE BESTE MANASTIR, DERİ ÇANTA ZANAATKARI BABALARININ İZİNDEN GİTTİLER VE KURDUKLARI "MANU ATELIER" MARKASI İLE DÜNYAYA AÇILDILAR. İNGİLTERE KRALİYET SARAYI'NA KADAR GİREN ÇANTALARIYLA DA BÜYÜK SES GETİRDİLER.



Beste  
Manastır  
Bağdatlı

Merve  
Manastır

**G**eçtiğimiz haftalarda gazetelerde Cambridge Düşesi Kate Middleton'u kolunda bir çanta ile gördük. Modayı yakından takip eden ve her giydiği ile mutlaka haber olan Middleton'u, Türk basınının böyle yakından takibe almasının bambaşka bir nedeni vardı. Çünkü, Düşesin taşıdığı çanta, bir Türk markası olan "Manu Atelier" imzasını taşıyordu. 1961'den beri el yapımı deri çanta zanaatkarı bu alanda Türkiye'deki duayenlerden biri olan

Adnan Manastır'ın iki kızı Merve ve Beste Manastır, 2014 yılının Şubat ayında Manu Atelier'i kurdu. Türk el ve deri işçiliğinin kalitesini dünyaya sunma hedefiyle yola çıkan iki kardeş, kısa sürede hedeflerine ulaştılar. Bugün çantalarını Sarah Jessica Parker, Dakota Johnson ve Jaime King gibi dünyaca ünlü isimler kullanıyor. Amerika, Avrupa, Avustralya, Asya ve Orta Doğu gibi birçok kıtada önemli satış noktalarında ülkemizin adını gururla temsil eden Manastır kardeşlerin hikayesi



aynı zamanda, kadınların istedikleri zaman neler başarabileceklerinin en güzel kanıtı.

## **Beyoğlu'nda doğan zanaat**

Manu'nun hikayesini şöyle anlatıyor iki kız kardeş: "Babamız Adnan Manastır, 1961'den beri el yapımı deri çanta zanaatkarı. Küçüklüğümüz atölyede artan deri parçalarını birleştirmek ve minyatür çantalar yapmakla geçti. Çanta, bizim için babaya ve zanaatine olan hayranlığın, çocukluğumuzun en somut haliydi.





▲  
Cambridge Düşesi  
Kate Middleton'un  
elindeki çanta  
Manu Atelier  
imzasını taşıyor.



11 yaşında Rum ve Alman ustalardan bu zanaatı öğrenmek için atölyeye girip mesleğine aşık olmuş bir baba, küçük bir kız çocuğu iken onun kendi elleriyle yapıp getirdiği minik sırt ve bel çantaları... Galatasaray Lisesi'nin karşı hanındaki en eski atölyemizin İstiklal Caddesi'ne bakan balkonu, Beyoğlu, tarihe ve zanaate olan hayranlık... Kalbimizde ve aklımızda her daim bunlar vardı, Manu için hayal kurarken... Manu'nun hikayesi yıllar önce, biz henüz iki küçük kız çocuğuyken başlamıştı; Şubat 2014'te doğdu."

### Adım adım büyüme

Manu kurulduktan bir ay sonrasında Manastır kardeşler Vakko ile anlaşılıyor. Dünyada ilk satış noktaları ise V2K Designer mağazaları oluyor. Halen ülkemizde kendi satış nokta-

ları dışında sadece Vakko'larda bu çantalar satılıyor.

### Çevreye duyarlı üretim

Şu anda dünyada yirmi ülkenin en prestijli alışveriş destinasyonlarında Manu Atelier çantaları satılıyor. Tasarımdan üretime kadar her adımda babalarının payının çok büyük olduğunu özellikle belirten Merve ve Beste Manastır, "Onun yeteneğini dünyaya taşıyabildiğimiz için, biz de, babamız da mutluluk duyuyoruz" diyorlar. Cambridge Düşesi Kate Middleton'un Manu çantalarını kullanmalarından dolayı gurur duyduklarını söyleyen Manastır kardeşler, şöyle sürdürüyorlar: "Bizim amacımız en başından beri her bir Manu ürününün ardında, doğruyu ve iyiyi temsil eden bir vizyon olması ve bunun insanlara en şeffaf haliyle geçmesiydi. Üretim yaptığımız atölyedeki çalışanlarımızdan, ürünlerimizi kullanan her bir kişide aslında bu vizyonun olduğunu ve benimsediğini düşünüyoruz. Bunun yanında tabii ki ürünlerimizin her birinin el yapımı olması, çevreye duyarlı olmamız ve tüm bunları yaparken yüksek kalitede bir ürün sunabiliyor olmamız bu güzel Manu topluluğunu oluşturuyor diye düşünüyoruz."

### PES ETMEYİN!

İki kız kardeşin kendi işini yapmak ve başarılı olmak isteyen kadınlara mesajıysa "asla pes etmemeleri." Her çıkan engelde daha da fazla çalışmanın önemine değinen Merve ve Beste Manastır, "Tavsiyemiz kesinlikle çok çalışmak ve pes etmemek olur. Her engelde daha fazla çalışın. Özgün ve özünüze sadık olun" diyorlar.



# OTOMOTİV YENİ YILDA VİTES KÜÇÜLTÜ

2019 OTOMOTİVDE İYİ BAŞLAMADI. ÜRETİM VE İÇ PAZAR SATIŞLARINDA KESKİN DÜŞÜŞ VAR VE ENDÜSTRİ İHRACATLA DENGELENMEYE ÇALİYOR. AMA EN BÜYÜK PAZAR AVRUPA'DAN GELEN DARALMA HABERLERİ, SEKTÖRÜN YAKIN GELECEKTE İHRACATTA DA KAYIP YAŞAYABİLECEĞİ SİNYALİNİ VERİYOR.



**T**ürkiye'nin ihracatta lider endüstrisi otomotiv için iç ve dış pazarlardan tatsız haberler geliyor. İç piyasada getirilen ÖTV indirimine rağmen, satışlar daralıyor. Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar ve yüksek faizin hissedildiği zorlu bir yılı geride bırakan Türkiye, 2019'a ciddi bir daralma yaşayarak başladı. İç pazardaki daralmanın etkisiyle üretim de azalırken, ihracatta ise denge nispeten korundu. Otomotiv

Sanayii Derneği'nin (OSD) 2019 Ocak ayına ilişkin verilerine göre, toplam otomotiv üretimi yüzde 12 azalarak 109 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam otomobil üretimi ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 16 azaldı.

### **Otomobil satışları yüzde 58 azaldı**

Ocak ayında Türkiye toplam otomobil ve hafif ticari araç pazarı 14 bin adedi geçti. Bu 2018 yılına göre satışların yüzde 59 oranında azaldığı anlamına geliyor. Otomobil satışlarında düşüş yüzde

58,74 azaldı. Ülkemiz bu düşüşle, Avrupa'daki satışlar bakımından 18'inci sıraya geriledi. Otomotiv, iç pazardaki kaybını ihracat performansı ile dengelemeye çalışıyor. Ocak ayında toplam otomotiv ihracatı adet bazında sadece yüzde 1 oranında azaldı. Otomobil ihracatı yüzde 20 oranında azalırken, esas yükü ticari araç grubu sırtladı. Ticari araç grubunda Ocak ayında ihracatta yüzde 67 artış yaşandı. İhracatın pozitif etkisiyle toplam üretim sadece yüzde 1 seviyesinde azaldı.

### **Avrupa pazarı da yüzde 4,6 daraldı**

İhracattaki istikrara rağmen, yakın geleceğe ilişkin alarm sesleri de geliyor. Türkiye otomotiv sektörü için en önemli ve ağırlıklı pazar olan Avrupa'da da satışlar yeni yıla gerileyerek başladı. 28 AB üyesi ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı Ocak'ta 4,6 azaldı ve toplam 1,2 milyon adedin biraz üzerine çıktı.







## 500 BİNİNCİ, BANTTAN İNDİ

Tofaş'ın 1 milyar dolarlık yatırımla hayata geçirdiği, Avrupa'da Fiat Tipo ismiyle satışa sunulan, Egea modelinin 500 bininci aracı üretim bandından indi. Tasarım süreçlerinde Türk

mühendislerinin de büyük katkı sağladığı Egea, iç pazarda yaklaşık 130 bin adet sattı. Son üç yıldır Türkiye'nin en çok satılan modeli olan Egea, İtalya'da da segmentinin birincisi

oldu. Avrupa'nın 7 ülkesinde ilk 10 içerisinde yer alma başarısı gösteren model ailesi, kısa süre içerisinde Fiat markasının iki numaralı küresel oyuncusu konumuna geldi.



## ▶ YERLİ OTOMOBİL 2022'DE

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) ve Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Türkiye'nin otomobili ve yaratacağı iş birliği fırsatlarını hayata geçirmek üzere, görüşmelere başladı. TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Türk otomobil markası girişimini ilk günden beri desteklediklerini vurguladı.

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu CEO'su Gürcan Karakaş ise, sadece elektrikli ve bağlantılı araçlar tasarlamak değil aynı zamanda bu araçlar etrafında bir mobilite ekosistemi inşa etmek üzere yola çıktıklarını belirterek, "Amacımız ülkemizin tedarik zinciri yetkinliklerini azami kullanarak 2022 yılında araçlarımızı yola çıkarmak" dedi.



# OTOMOTİVİN GELECEĞİ TASARIM YARIŞMASI

*Girişimciler ve yatırımcılar bir araya geliyor*

**9-10 MAYIS 2019, SABANCI ÜNİVERSİTESİ**

## ÖDÜLLER

DERECE	ÖDÜL
1.	70.000 TL
2.	60.000 TL
3.	50.000 TL
4.	40.000 TL
5.	30.000 TL

**TOPLAM ÖDÜL  
250.000 TL**



### Tüm finalistler

**ITUÇEKİRDEK**

Kuluçka Merkezine ve Hızlandırma Programı'na giriş anahtarı kazanıyor!  
Yıl sonu Big Bang Etkinliği'nde  
**21.000.000 TL**  
ödül için yarışıyor.

Online kayıt zorunludur  
**SON BAŞVURU**  
29 MART 2019 Saat: 17:00

[www.otomotivingelecegi.com](http://www.otomotivingelecegi.com)

# EV TEKSTİLİNDE GENÇ YETENEKLER ARANIYOR

ULUDAĞ TEKSTİL İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (UTİB) TARAFINDAN BU YIL 9'UNCUSU DÜZENLENECEK "TÜRKİYE EV TEKSTİLİ TASARIM YARIŞMASI'NDA, BİRİNCİYE 10 BİN TL, İKİNCİYE 7 BİN 500 TL, ÜÇÜNCÜYE İSE 5 BİN TL ÖDÜL VERİLECEK.



**PINAR TAŞDELEN ENGİN**  
UTİB Başkanı

**M**oda tasarımı ve tekstil mühendisliği öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği yarışmanın online jüri değerlendirilmesi 11- 22 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Akademisyen, sanayici ve tasarımcılardan oluşan jüri üyeleri atölye çalışmalarına katılmaya hak kazanacak 10 yarışmacıyı belirleyecek ve 27 Mart tarihinde yarışmanın web sitesinde açıklanacak. Para ödülleri yanı sıra, yarışmada dereceye giren üç kişiye Ticaret Bakanlığı'nın uygun görmesi halinde yurtdışı eğitim imkanı sağlanacak. Dereceye girenler online İngilizce eğitimi, staj ve tasarım tescil ödüllerine de sahip olacaklar.

## **Tema: Sürdürülebilirlik**

Bu yılki teması sürdürülebilirlik olan Türkiye Ev Tekstili Yarışması'nda katılımcılar geçmiş yıllardan farklı olarak, tek ürün yerine kapsül koleksiyon çalışmalarla başvurabilecek. Ev tekstili ürünlerinden oluşan en az 3, en fazla 6 ürünün yer aldığı bir kapsül koleksiyon hazırlayarak, kurulan bir yaşam alanı içerisinde belirtilen pafta formatı ile sunulacak. "Ürün Tasarımı Kategorisi"nde, perdeler kumaş, perde sistemleri, koltuk, döşemelik kumaş, banyo tekstili, yatak odası tekstili, duvar tekstili gibi farklı ihtiyaçlara cevap verebilecek estetik ve fonksiyonel ürünler yer alacak.

## **Atölye çalışmalarıyla destek**

Moda ve trend yaratabilecek Türk ev tekstili ürünlerinin ortaya çıkmasına yardımcı olmak amacıyla bu yarışmayı düzenlediklerini belirten UTİB Başkanı Pinar Taşdelen Engin, "Türkiye'nin 2023 stratejisi kapsamında, Ar-Ge ve tasarım kültürünün yerleşmesi ve teknoloji ile bütünleşmesini de hedefleyen yarışmamız, katma değeri artıracak yeni tasarımcıların yetiştirilmesi açısından büyük önem taşıyor. İlk bakışta bir desen yarışması olarak algılanabilir, ancak durum çok farklı. Yarışma, farklı ihtiyaçlara hizmet edecek ev ve mekan tekstili ürünlerini kapsıyor" dedi.

UTİB Başkanı, finale kalacak öğrencilere atölye çalışmalarıyla destek sağladıklarını ifade ederek, "Atölye çalışmalarımıza geçen yıl başladık. Amacımız gençlerimizin bilgi ve deneyimlerini artırmak. Bu yıl da finale kalmaya hak kazanan 10 finalistimiz, mentor eşliğinde katıldığı çalışmalarda hem tasarım teknik altyapısını öğrenecek, hem de başvurdukları tasarımlarını geliştirme fırsatı yakalayacaklar. Eserlerinin prototiplerini fabrikalarda üretebilmeye hakkına da sahip olacaklar" diye aktardı.



# DERİ, RUSYA BAĞIMLILIĞINDAN KURTULUYOR

TÜRKİYE'NİN KATMA DEĞERİ EN YÜKSEK SEKTÖRLERİNİN BAŞINDA GELEN DERİ VE DERİ MAMULLERİ, YURT DIŞI SATIŞINDA ATAĞA KALKTI.

**G**eçtiğimiz yıl 1,7 milyar dolar ihracat gerçekleştiren deri ve deri mamulleri sektörü, bir önceki yıla göre yüzde 9,5'lik artışla dikkatleri üzerine çekti. İhracat birim fiyatı ise kilogram başına 11,1 dolar olarak açıklandı. 2019 yılı hedefi ise 2 milyar dolar. Bu başarının en önemli nedenlerinden biri sektörün inovasyon ve teknolojiye yatırım yapmasının yanı sıra geleneksel pazarlar dışında daha öncesinde ihracat yapılmayan ülkelere yönelmesi. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak; deri ve mamulleri sektörünün tek pazara bağımlılıktan çıktığını belirterek Amerika, Kuzey Avrupa ve Uzak Doğu'daki etkinliklerini artırmak istediklerini söyledi.

## Hedefte Japonya var

Sektörün geçen yıl Afrika'ya tüm zamanların en yüksek, Asya'ya ise sektör tarihinin en katma

değerli ihracatının gerçekleştiğini vurgulayan Şenocak, Türkiye'nin, dünyanın en büyük 6'ncı deri ve deri mamulleri ithalatçısı Japonya'ya katma değeri yüksek deri ve deri mamulleri ihracatı gerçekleştirebilecek potansiyele sahip olduğunu ifade etti. Türkiye'nin deri mamullerinde dünyada bir marka olduğunu bilhassa belirten Şenocak'a göre büyümenin en önemli ayağı ihracat ve 170 milyar dolarlık ihracat hedefinin gerçekleşmesi için bu dönüşüm şart.



**MUSTAFA ŞENOCAK**  
İDMİB Başkanı





## Mücevher ihracında olağanüstü artış

Ocak ayında Türkiye'nin mücevher ihracatı, yüzde 93 gibi astronomik bir artışa imza attı. 275 milyon dolarlık ihracatın yüzde 42'si AB ülkelerine olurken, artış yüzde 133 olarak kaydedildi. Uzakdoğu ülkeleri ihracatın yüzde 25 ile ikinci pazarı olurken, bu ülkelere satışlar yüzde 151 arttı. Sektörün yüzde 43 ile en büyük ürün grubu olan altından yapılmış kuyumcu eşyası kategorisinde ilk üç pazar, Hong Kong, ABD ve BAE olarak sıralandı.



## IRAK'TA ÇIFTE GÜMRÜK ÇİLESİ BİTTİ

Irak'a yapılan ihracatta, hem Irak Merkezi Hükümeti hem de Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi tarafından ayrı ayrı gümrük vergisi uygulaması, yoğun temaslara sonuca kaldırıldı. Bölge için çok ciddi zarar oluşturduğunu söyleyen Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Başkanı Ethem Tanrıver, Cumhurbaşkanlığı ve Ticaret Bakanlığı nezdinde uzun zamandır yoğun çaba sarf edildiğini söyledi. Irak'ta da her iki tarafla görüşüldüğünü aktaran Tanrıver, "Bu çerçevede Irak ülke genelindeki tüm iç gümrükler kaldırıldı" diye konuştu.



## Çin'e balık, Avrupa'ya tavuk kapısı açılmalı

Tarımda en çok büyüyen sektör olan su ürünleri ve hayvansal mamuller, geçen yılı yüzde 11 artışla 2,5 milyar dolar ihracatla kapattı. İSHİB Başkanı Müjdat Sezer, "Çin'in su ürünleri ve hayvansal mamullerde, AB pazarının da kanatlı eti, süt ürünleri ve yumurtada Türkiye'ye kapılarını açması halinde ihracat rakamımız ek olarak 1 milyar dolar artar ve 2019 sonunda 4 milyar dolara çıkar" diye konuştu.



## Yat inşa sektöründen görkemli şov

Her yıl deniz tutkunlarının dört gözle beklediği CNR Avrasya Boat Show 14'üncü kez gerçekleştirildi. 3.500'ün üzerinde deniz aracının yer aldığı fuarda 4 bin liradan 102 milyon liraya kadar fiyat aralığında tekne, yat ve yelkenliler beğeniye sunuldu. Dünyanın en prestijli mega yatlarının sergilendiği fuarda, tamamen yerli üretim olan Numarine'in 45 metre uzunluğunda, 102 milyon lira değerinde 45XP modeli, aynı zamanda fuarın en pahalı teknesi olarak öne çıktı. Sektörün Turquality programına kabul edilen ilk markası Numarine, 45XP modeline oldukça güveniyor.



## Hazır giyimde istihdam, tarihi zirvede

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun son açıkladığı istihdam verilerine göre, hazır giyim sektörü 2018'in Ekim ayında 515 bin kişinin üzerine çıkararak kayıtlardaki en yüksek verisini elde etti. Geçen yıl Haziran'da ilk kez 500 binden fazla istihdam sağlanırken, Ağustos'ta rakam tekrar gerilemişti. Tekstil sektöründe istihdam ise 416 bin kişi olarak görünüyor. İki sektörde toplam 932 bin kişi çalışıyor. Tekstil ve hazır giyimde çalışan sayısı, 2010 yılıyla kıyaslandığında yüzde 20 artmış durumda.

## Organik ihracatının dörtte üçü Ege'den

Organik tüketiminde dünya lideri Almanya, ABD ve Japonya'da tanıtım atağına kalkılıyor. Dünyanın en büyük fuarı BioFach Organik Ürünler Fuarı kapsamında Almanya'da ürünler görücüye çıktı. Sonraki duraklar Japonya ve ABD olacak. Organik üretim bugün, 543 bin hektar alanda 2,4 milyon tona ulaştı. Ülkemizde çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir, kuru kayısı, fındık, zeytin, zeytinyağı, yumurta, bal ve pamuk başta olmak üzere 200'den fazla çeşit organik ürün üretiliyor.





GENEL SEKRETER:  
PROF. DR. KEREM ALKIN

GENEL SEKRETER YRD.:  
ERKAN KAPLAN

GENEL SEKRETER YRD. V.:  
İBRAHİM ÖZÇELİK

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ ÇOBAN  
ÇEŞME MEVKİİ SANAYİ CAD. B-BLOK  
K:9 YENİBOSNA / İSTANBUL  
TEL: 0 212 454 04 90 - 91  
FAKS: 0 212 454 04 13 / 454 04 83  
tim@tim.org.tr  
www.tim.org.tr

### **AKİB** AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

LİMONLUK MAH. VALİ HÜSEYİN  
AKSOY CAD. NO: 4 YENİŞEHİR/MERSİN  
TEL: 0 324 325 37 37 FAKS: 0 324 325 41 42  
E-POSTA: akib@akib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.akib.org.tr  
GEN. SEK. V: ÜMİT SARI  
GEN. SEK. YRD: CANAN AKTAN ERDOĞMUŞ

### **BAİB** BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ASPENDOS BULVARI NO:221 07200/ANTALYA  
TEL: 0 242 311 80 00 FAKS: 0 242 311 79 00  
E-POSTA: baib@baib.gov.tr  
WEB ADRESİ: www.baib.gov.tr  
GENEL SEKRETER V.: GÜLİZ AKEL ÇETİNKAYA

### **denib** DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ANKARA YOLU 10. KM. 246. SOKAK NO: 8 AKKALE/DENİZLİ  
TEL: 0 258 274 66 88 FAKS: 0 258 274 72 22 - 62  
E-POSTA: denib@denib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.denib.org.tr  
GENEL SEKRETER: UĞUR DAYIOĞLU

### **DAİB** DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

CUMHURİYET CAD. EREN İŞ MERKEZİ NO: 86 K: 4-5 /  
ERZURUM  
TEL: 0 442 214 11 85 FAKS: 0 442 214 11 89 - 91  
E-POSTA: daibarge@daib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.daib.org.tr  
GENEL SEKRETER: MURAT KARAPINAR  
GENEL SEKRETER YRD: Melih LEYLİOĞLU

### **DKİB** DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

PAZARKAPI MAH. SAHİL CAD. NO: 95, TRABZON  
TEL: 0 462 326 16 01  
FAKS: 0 462 326 94 01 - 02  
E-POSTA: dkib@dkib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.dkib.org.tr  
GENEL SEKRETER: İDRİS ÇEVİK

### **eib** EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ATATÜRK CAD. NO:382 ALSANCAK/İZMİR  
TEL: 0 232 488 60 00  
FAKS: 0 232 488 61 00  
E-POSTA: eib@egebirlik.org.tr  
WEB ADRESİ: www.egebirlik.org.tr  
GENEL SEKRETER: İ. CUMHUR İŞBİRAKMAZ  
GENEL SEKRETER YRD: KEMAL COŞKUN  
GENEL SEKRETER YRD: ÇİĞDEM ÖNSAL  
GENEL SEKRETER YRD: SERAP ÜNAL

### **GAİB** GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

GAZİMUHTARPAŞA BULVARI MÜCAHİTLER MAH. 52012  
NO'LU SK. NO: 6 27090 ŞEHİTKAMİL GAZİANTEP  
TEL: 0 342 211 05 00 FAKS: 0 342 221 05 09-10  
E-POSTA: gaibevrak@gaib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.gaib.org.tr  
GENEL SEKRETER VEKİLİ: MİKAIL İRTEGÜN  
GENEL SEKRETER YRD: AYDIN KUTLU

### **İİB** İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ C-BLOK ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ  
SANAYİ CAD. YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL  
TEL: 0 212 454 05 00 FAKS: 0 212 454 05 01 - 02  
E-POSTA: iib@iib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.iib.org.tr  
GENEL SEKRETER: İZZET SELÇUK ŞAĞBAN  
GENEL SEKRETER YRD: DOĞUŞ TOZANLI

### **İMMİB** İSTANBUL MADEN VE METAL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ A-BLOK ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ  
SANAYİ CAD.  
YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL  
TEL: 0 212 454 00 00 FAKS: 0 212 454 00 01  
E-POSTA: immib@immib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.immib.org.tr  
GENEL SEKRETER: ARMAĞAN VURDU  
GENEL SEKRETER YRD: COŞKUN KIRLIOĞLU  
GENEL SEKRETER YRD: FATİH ÖZER  
GENEL SEKRETER YRD: MUHARREM KAYILI

### **İTKİB** İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ B-BLOK  
ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ SANAYİ CAD.  
YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL  
TEL: 0 212 454 02 00 FAKS: 0 212 454 02 01  
E-POSTA: info@itkib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.itkib.org.tr  
GENEL SEKRETER V.: MUSTAFA BEKTAŞ  
GENEL SEKRETER YRD. V.: MUSTAFA SEÇİLMİŞ

### **KİB** KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ATATÜRK BULVARI NO:19/E 28200 GİRESUN  
TEL: 0 454 216 24 26 FAKS: 0 454 216 48 42  
E-POSTA: kib@kib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.kib.org  
GENEL SEKRETER T.: BÜLENT CEBECİ

### **OAİB** ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

CEYHUN ATUF KANSU CAD. NO: 120 BALGAT/ANKARA  
TEL: 0 312 447 27 40 (5 HAT)  
FAKS: 0 312 446 96 05  
E-POSTA: oaibwebmaster@oaib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.oaib.org.tr  
GENEL SEKRETER: ÖZKAN AYDIN  
GENEL SEKRETER YRD: ESRA ARPINAR  
GENEL SEKRETER YRD: FATİH YUMUŞ

### **UIB** ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ 2. GELİŞİM SAHASI  
KAHVERENGİ CAD. NO: 11  
16140 NİLÜFER/BURSA  
TEL: 0 224 219 10 00  
FAKS: 0 224 219 10 90  
E-POSTA: uludag@uib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.uib.org.tr  
GENEL SEKRETER: MÜMİN KARACAKAYALILAR  
GENEL SEKRETER YRD: ÖZCAN KOLBAŞI  
GENEL SEKRETER YRD: TANSU SINAĞ



# btd

## KUMAŞ BİLİMİNİN MODA İLE BULUŞTUĞU NOKTA

*Yılların verdiği tecrübe ile hızla değişen moda trendlerini uygun maliyetle tüm dünyaya ulaştırıyoruz.*

- Polyester/Viskon
- Polyester/Pamuk
- Polyester/Yün
- Pamuk
- Pamuk/Naylon
- Pamuk/Viskon
- Keten
- Keten/Pamuk

*Kumaşlarımızı lycralı ve lycrasız olarak üretebiliyoruz.*

### Genel Merkez

Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi  
Atatürk Bulvarı No: 5/B 01350  
Yakapınar - Adana / TÜRKİYE  
**Tel:** +90 322 394 46 46 (10 Hat)  
**Faks:** +90 322 394 46 55  
**E-Mail:** btd@btdtextile.com

### İstanbul Showroom

Vişnezade Mah. Çavdarıcı Sokak  
Bilici Konak No:3  
Maçka / Beşiktaş / İstanbul / TÜRKİYE  
**Tel:** +90 212 343 97 40 (5 hat)  
**Faks:** +90 212 343 97 45  
**E-Mail:** btd@btdtextile.com

[www.btdtextile.com](http://www.btdtextile.com)

**BİLİCİ**  
HOLDİNG

# DÜNYANIN SAĞLIĞI TURKISH CARGO GÜVENCESİNDE

Dünyanın en fazla ülkesine uçan hava kargo markası olarak, ilaçtan tıbbi malzemelere kadar sağlık gönderilerinizi soğuk zinciri bozmadan güvenle taşıyoruz.



**TURKISH  
CARGO**

[turkishcargo.com](http://turkishcargo.com)